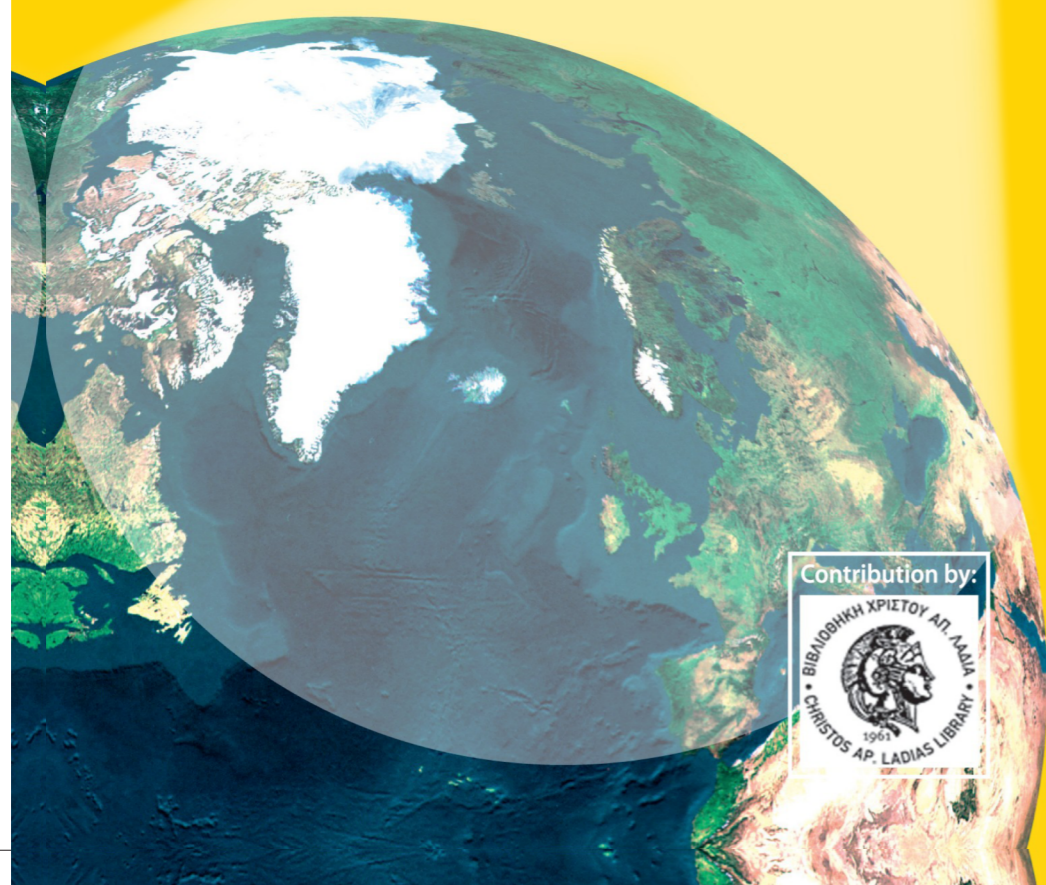
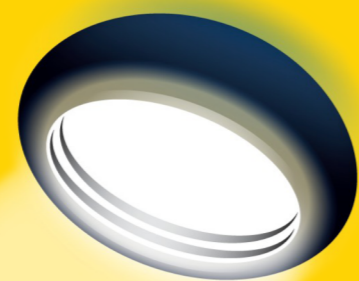


# Investigación en Ciencia Regional



Investigación en Ciencia Regional

December 2013 Volumen IV Numero 1

# Investigación en Ciencia Regional

LA REVISTA DE LA  
Asociacion Helenica de Ciencia Regional

December 2013  
Volumen IV  
Número 1



AÑO DE FUNDACIÓN 2009

Edición Española  
ISSN: 1791-7417 Print  
ISSN: 1791-7743 On line

## Editorial Board 2013

**The Board of the  
HELLENIC ASSOCIATION OF  
REGIONAL SCIENTISTS H.A.R.S.  
2013**

*[H.A.R.S. is a Think Tank of groups of people with multidisciplinary work in the fields of Regional Science, which occurs with the selfless contribution of participants who offer their work to the global scientific community]*

**President and Chair, Journals  
Management Committee  
(RSI J – KIIE – R ICR – ZRW – GGGR)**

Dr Christos Ap. Ladias

**Advisors**

Associate Professor Georgios Korres, Associate Professor Stephanos Karagiannis, Dr Apostolos Parparis, Dr Nikolaos Chasanagas, Artemisia Georgiadou-Kypraiou, Nikolaos Zacharias, Dimitrios Kouzas, Esaias Papaioannou

**Legal Committee**

Lukas Apostolidis, Assistant Professor Panagiotis Kribas, Dr Leandros Lefakis, Dr Angelika Kallia, Dr Evaggelos Mallios, Athanasios Papathanasis, Elias Giatsios

**Chief Executive**

Vilemini Psarrianou

**Conference Co-ordinator**

Dr Stylianos Alexiadis

**International Relations Coordinators**

Dr Aikaterini Kokkinou, Antonia Obaidou

**Student Observer**

Eleonora Stavrakaki

**Website Administrators**

Dimitrios Kouzas, Vilemini Psarrianou, Apostolos Ladias

**Secretariat**

Dr Chrisa Balomenou, Dr Nikolaos Karachalis, Dr Panagiota Karametou, Chrisoula Kouza, Maria Botsari, Victor Atoun, Iosif Atoun, Maria Rigaki, Konstantina Mantzavinou, Konstantina Georgiou, Nikolaos Alampanos, Emmanouela Grigoras, Elektra Katsiantoni, Dora Kyriazopoulou, Anna Maria Giallousi De-Boorder, Eleni Koursari, Eleni Hinopoulou, Aggeliki Koursari, Elena Stournara, Dimitrios Ladias, Maria Oikonomou, Christos Morres, Socratis Chitas, Maria Karagianni, Nikolaos Motsios, Apostolos Tsapalas, Victoria Frizi, Leonardos Tsousis, Apostolos Ladias, Vasiliki Petrou, Areti Zioga, Nikoleta Giesil, Kyriakos Katsaros, Filippos Rountzos, Katerina Kotsiopoulou, Nilos Kotsiopoulos, Dimitra Tsetsoni, Maria Kousantaki, Chaim Kapetas, Aggela Trikali, Eleni Zioga, Loukia Tsana, Andriana Katsantoni, Efrosini Makri, Katerina Spanou, Sophia Trikali

**Regional Science Inquiry Journal**

**Hon. Managing Editor**

EMERITUS PROFESSOR PETER NIJKAMP  
Free University Faculty of Economics and Business  
Administration, Department of Spatial Economics  
Amsterdam, the Netherlands

**Hon. Managing Editor**

EMERITUS PROFESSOR  
NIKOLAOS KONSOLAS  
Department of Economic and Regional Development  
School of Sciences of Economy and Public  
Administration, Panteion University of Social and  
Political Sciences, Athens Greece

**Managing Editor**

PROFESSOR CHARALAMPOS BOTSARIS  
Department of Economic and Regional Development  
School of Sciences of Economy and Public  
Administration, Panteion University of Social and  
Political Sciences, Athens Greece

**Editors**

RECTOR-PROFESSOR GRIGORIOS TSALTAS  
Department of European International and Area  
Studies, School of Culture and International  
Communication Studies, Panteion University of  
Social and Political Sciences Athens Greece

RECTOR-PROFESSOR PARIS TSARTAS  
Department of Business Administration  
University of the Aegean, Mitilene, Greece

PROFESSOR EMMANUEL MARMARAS  
Department of Architecture  
Technical University of Crete, Greece

PROFESSOR PANAGIOTIS REPPAS  
Department of Economic and Regional Development  
Panteion University, Greece

PROFESSOR JOSE ANTONIO PORFIRIO  
Departamento de Ciências Sociais de Gestao  
Universidade Aberta, Lisboa, Portugal

PROFESSOR PAOLO MALANIMA  
Department of Economic History and Economics  
Magna Graecia University in Catanzaro, Italy

PROFESSOR RADOVAN STOJANOVIC  
Faculty of Electrical Engineering  
University of Montenegro, Podgorica, Montenegro

PROFESSOR RUDIGER HAMM  
Department of Business Administration  
and Economics Niederrhein  
University of Applied Sciences, Germany

PROFESSOR GEORGE KARRAS  
Department of Economics  
University of Illinois, Chicago, USA

PROFESSOR IOANNIS YFANTOPOULOS  
Faculty of Political Science & Public  
Administration National & Kapodistrian University  
of Athens, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR DANIEL  
FELSENSTEIN  
Department of Geography,  
Hebrew University of Jerusalem, Israel

PROFESSOR PETROS KIOXOS  
Department of Economic Sciences  
University of Piraeus, Greece

PROFESSOR MINAS AGGELIDIS  
Department of Architecture,  
National Technical University of Athens, Greece

PROFESSOR JOSE VARGAS HERNANDEZ  
Departament de Mercadotecnia y Negocios  
Internacionales, Universidad de Guadalajara, Mexico

PROFESSOR PANAGIOTIS LIARGOVAS  
Department of Economics  
University of Peloponnese, Greece

PROFESSOR THEODORE PELAGIDIS  
Department of Maritime Studies  
University of Piraeus, Greece

PROFESSOR EFSTATHIOS TSACHALIDIS  
Department of Forestry and Environmental  
Management Democritus University of Thrace,  
Greece

PROFESSOR MOH'D AHMAD AL-NIMR  
Mechanical Engineering Department  
Jordan University of Science and Technology,  
Irbid – Jordan

PROFESSOR IOANNIS MAZIS  
Department of Turkish and Modern Asian Studies  
National and Kapodistrian  
University of Athens, Greece

PROFESSOR SPYROS VLIAMOS  
Department of Philosophy and History of Science  
National and Kapodistrian University of Athens,  
Greece

PROFESSOR NAPOLEON MARAVEGIAS  
Department of Political Science and Public  
Administration National and Kapodistrian University  
of Athens, Greece

PROFESSOR PANTELIS SKAYANNIS  
Department of Planning and Regional Development  
University of Thessaly, Greece

PROFESSOR ELENI KAPETANAKI-BRIASOULI  
Department of Geography  
University of the Aegean, Greece

PROFESSOR GEORGE CHIOTIS  
Department of Economic Sciences  
Athens University of Economics and Business,  
Greece

PROFESSOR DIMITRIOS DIONISIOU  
Department of Senior Mathematics  
Hellenic Air Force Academy, Greece

PROFESSOR ANTIGONI LYMPERAKI  
Department of Economic and Regional Development  
Panteion University, Greece

PROFESSOR YUZARU MIYATA  
Department of Architecture and Civil Engineering  
Toyohashi University of Technology, Japan

PROFESSOR GEORGIOS MERGOS  
Department of Economic Sciences  
National and Kapodistrian University of Athens,  
Greece

[www.rsijournal.eu](http://www.rsijournal.eu)

**INVESTIGACIÓN EN CIENCIA REGIONAL  
Instrucciones a los autores**

**Proceso de Revisión**

Cada artículo se somete a la revisión anónima de dos miembros de la junta de revisión editorial. Entonces, una recomendación se hace por el Jefe de Redacción, quién toma

la decisión final. Si se recomienda una revisión, el documento revisado se envía a uno de los editores para la aprobación final.

La revista se reserva el derecho de autor sobre todo el material publicado en ella. Sin embargo, los autores pueden reutilizar su trabajo después de la publicación sin autorización previa, siempre que el reconocimiento se da a la revista, así como la notificación de tal acción. Las opiniones expresadas en la revista son las opiniones de los autores y no las opiniones de la revista. La obtención de la autorización para reproducir cualquier material protegido por los titulares de terceros y el derecho a utilizarlo es la responsabilidad de los autores.

**Estilo y formato del Artículo**

Para que se presente un artículo a la Revista Investigación en la Ciencia Regional a para su publicación, los siguientes deben tomarse en consideración:

1. Todos los artículos presentados deberán ser trabajos originales, inéditos y bajo ninguna consideración para su publicación en otra revista y que están sujetas a revisión y edición.

2. Los artículos deben estar escritos en castellano con una longitud normalmente entre 6,500-8,000 palabras, mientras todos los demás textos no deben exceder de 2,500 palabras, aparte de las referencias, tablas e ilustraciones.

3. La primera página de los manuscritos debe contener el título del artículo, el nombre y la afiliación de los autores con sus datos de contacto (el autor correspondiente debe ser apropiadamente identificado aquí).

4. Los artículos deben tener un conjunto de palabras clave (hasta 7) y un resumen (de menos de 250 palabras, sin referencias), seguido de la Introducción, la Metodología y los Datos, Resultados, Discusión, Conclusiones y Referencias.

5. Los manuscritos deben enviarse en un archivo electrónico único, un archivo de MS Word, a la dirección electrónica

registrada de los editores. También es posible, sólo con fines de revisión, presentar el manuscrito como un archivo PDF (u otro formato similar). Los libros se envían para su revisión en dos ejemplares a la sede de la Revista.

6. Los manuscritos deben tener márgenes de 2,5 cm x 2,5 cm en papel tamaño A4.

Los márgenes deben ser coherentes en todas las páginas.

7. Todas las páginas deben ser numeradas consecutivamente.

8. Los títulos y subtítulos deben ser cortos.

9. El texto debe ser fijado en Times New Roman, tamaño 11pt, normal, en una sola columna. Los textos que no cumplan con esta formación específica se devolverán a los autores para el ajuste adecuado.

10. Tablas e ilustraciones deberán ser tituladas, numeradas consecutivamente, adjuntadas en el manuscrito en un solo archivo electrónico, debidamente citadas y colocadas en el texto principal. Las tablas son numeradas por separado de las ilustraciones. Si tiene dibujos originales o fotos, debe escanearlos y adjuntarlos en el archivo como en el caso anterior. Tablas e ilustraciones no deben aparecer en la primera página o después de las referencias y deben encajar dentro de los márgenes de la página.

11. Los textos o ilustraciones en color son aceptados para su publicación online; sin embargo, las copias impresas deben ser en blanco y negro.

12. Las notas a pie de página deben ser lo mínimo posible, numeradas consecutivamente en todo el texto en formato de superíndice, y deberían aparecer en la parte inferior de cada página.

13. Los autores pueden incluir un estudio de la literatura concisa. Las referencias a la literatura publicada dentro del artículo se citan por el nombre del autor seguido por el número consecutivo en corchetes, y debe ser presentado en una lista por orden numérico al final del texto.

14. Las referencias completas se debe dar en la forma siguiente:

Autor (es) (Nombre e iniciales), "Título del artículo", en título del libro o título de

Oficial o título y lugar de la Conferencia, Editor (es) (Nombre e iniciales), volumen (vol.) N. / Edición N°, lugar de publicación, editorial, año, páginas (pp.)

PROFESSOR DANIELA L. CONSTANTIN  
Director of the Research Centre for Macroeconomic  
and Regional Forecasting (PROMAR)  
Bucharest University of Economic Studies, Romania

PROFESSOR LOIS LAMPRIANIDIS  
Department of Economic Sciences  
University of Macedonia, Greece

PROFESSOR NIKOLAOS KYRIAZIS  
Department of Economic Sciences  
University of Thessaly,  
Volos, Greece

PROFESSOR VIRON KOTZAMANIS  
Department of Sociology  
University of Thessaly, Greece

PROFESSOR FATMIR MEMA  
Faculty of Economics  
University of Tirana, Albania

Dr. ANNE MARGARIAN  
Institute of Rural Studies,  
Federal Research Institute for Rural Areas, Forestry  
and Fisheries, Braunschweig, Germany

PROFESSOR EVANTHIA MAKRI - BOTSARI  
Department of Pedagogy, High School of  
Pedagogical  
and Technological Education, Greece

PROFESSOR MIRA VUKCEVIC  
Faculty of Metallurgy and Chemical Technology  
University of Montenegro, Podgorica, Montenegro

LECTURER KONSTANTINA ZERVA  
Dept de Economia y Facultad de Turismo  
Universidad de Girona, Espania

Dr EVAGGELOS PANOU  
Department of European International and Area  
Studies  
School of Culture and International Communication  
Studies, Panteion University of Social and Political  
Sciences Athens, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR OLGA GIOTI-  
PAPADAKI  
School of Sciences of Economy and Public  
Administration, Panteion University of Social and  
Political Sciences Athens, Greece

PROFESSOR GEORGE KORRES  
Department of Geography  
University of the Aegean, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR  
STEFANOS KARAGIANNIS  
Department of Economic and Regional Development  
School of Sciences of Economy and Public  
Administration, Panteion University of Social and  
Political Sciences Athens, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR DARCIN AKIN  
Department of City and Regional Planning  
Gebze Institute of Technology, Turkey

ASSOCIATE PROFESSOR JAN SUCHACEK  
Department of Regional and Environmental  
Economics  
Technical University of Ostrava, Czech Republic

ASSOCIATE PROFESSOR MIHAIL XLETOS  
Department of Economic Sciences  
University of Ioannina, Greece

ASSISTANT PROFESSOR ANASTASIA  
STRATIGEA  
Department of Geography and Regional Planning  
National Technical University of Athens, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR ELIAS PLASKOVITIS  
Department of Economic and Regional  
Development, Panteion University, Athens,  
Greece

ASSOCIATE PROFESSOR  
HELEN THEODOROPOULOU  
Department of Home Economics Ecology,  
Harokopion University, Athens, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR PANTELIS SKLIAS  
Faculty of Social Sciences  
University of Peloponnese, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR  
EVANGELIA GEORGITSOYANNI  
Department of Home Economics Ecology,  
Harokopion University, Athens, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR  
GEORGIA KAPLANOGLOU  
Department of Economic Sciences  
National and Kapodistrian University of Athens,  
Greece

ASSOCIATE PROFESSOR  
KONSTANTINOS TSAMADIAS  
Department of Home Economics and Ecology  
Harokopion University, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR TRIFON  
KOSTOPOULOS  
Department of Sociology,  
Panteion University, Athens, Greece

ASSISTANT PROFESSOR  
BENIAMINO MURGANTE  
Department of Laboratory of Urban and Territorial  
Systems, University of Basilicata, Italy

ASSISTANT PROFESSOR  
MARIUSZ SOKOLOWICZ  
Faculty of Economics and Sociology  
University of Lodz, Podgorica, Poland

ASSISTANT PROFESSOR JOAO MARQUES  
Department of Social and Political Sciences  
University of Aveiro, Portugal

ASSOCIATE PROFESSOR  
GEORGIOS SIDIROPOULOS  
Department of Geography  
University of the Aegean, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR  
ELENI PAPADOPOULOU  
School of Urban-Regional Planning &  
Development Engineering,  
Aristotle University of Thessaloniki, Greece

ASSISTANT PROFESSOR  
GEORGIOS XANTHOS  
Department of Sciences, Technological  
Educational Institute of Crete, Greece

LECTURER ASPASIA EFTHIMIADOU  
Master Program of Environmental Studies  
Open University of Cyprus, Cyprus

LECTURER MAARUF ALI  
Department of Computer Science & Electronic  
Engineering  
Oxford Brookes University, United Kingdom

LECTURER NIKOLAOS MPENOS  
Department of Economic Sciences  
University of Ioannina, Greece

LECTURER NETA ARSENI POLO  
Department of Economics  
University "Eqrem Cabej", Albania

LECTURER ALEXANDROS MANDHLA  
RAS Department of Economics, University  
Of Surrey, United Kingdom

ASSISTANT PROFESSOR  
GEORGE P. MALINDRETOS  
Harokopion University, Athens, Greece

RESEARCH FELLOW PARK JONG - SOON  
Development Institute of Local Government  
of South Korea

Dr KATERINA KOKKINOU  
Department of Economics  
Glasgow University, G. Britain

Dr STILIANOS ALEXIADIS  
RSI Journal

Dr MICHAEL ALDERSON  
Director Project Development  
University of Szent Istvan, Hungary

Dr PEDRO RAMOS  
Facudade de Economia, Universidade  
de Coimbra, Portugal

Dr NIKOLAOS HASANAGAS  
Faculty of Forestry and Natural Environment  
Aristotle University of Thessaloniki, Greece

Dr CHRISTOS LADIAS  
Department of Economic and Regional Development  
School of Sciences of Economy and Public  
Administration, Panteion University of Social and  
Political Sciences ,Athens, Greece

PROFESSOR IOANNIS MOURMOURIS  
Department of International Economic Relations and  
Development, Democritus University of Thrace,  
Greece

ASSISTANT PROFESSOR  
STELLA KYVELOU  
Department of Economic and Regional Development  
Panteion University, Greece

PROFESSOR LYDIA SAPOUNAKI – DRAKAKI  
Department of Economic and Regional Development  
Panteion University, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR  
HIROYUKI SHIBUSAWA  
Department of Architecture and Civil Engineering  
Toyohashi University of Technology, Japan

ASSISTANT PROFESSOR  
CHRISTOS STAIKOURAS  
Department of Accounting and Finance  
Athens University of Economics and Business,  
Greece

ASSISTANT PROFESSOR  
ZACHAROULA ANDREOPOULOU  
Lab. Of Informatics  
Faculty of Forestry and Natural Environment  
Aristotle University of Thessaloniki, Greece

### Members

STAVROS RODOKANAKIS  
Department of Social and Policy Sciences  
University of Bath Clarendon Down, England

PROFESSOR PETROS KOTSIPOULOS  
Department of Senior Mathematics  
Hellenic Air Force Academy, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR  
GEORGE TSOBANOGLOU  
Department of Sociology  
University of the Aegean,  
Mitolini, Greece

PROFESSOR DIMITRIOS MAVRIDIS  
Department of Technological Educational  
Institute of Western Macedonia, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR  
ALBERT QARRI  
Vlora University, Albania

ASSOCIATE PROFESSOR  
GEORGE GANTZIAS  
Department of Cultural Technology &  
Communication University of the Aegean, Greece

ASSISTANT PROFESSOR  
DIMITRIOS LALOUMIS  
Department of Technological Education  
Institute of Athens, Greece

LECTURER APOSTOLOS KIOXOS  
Department of International and European Studies,  
University of Macedonia, Greece

LECTURER VICKY KATSONI  
Department of Hospitality and Tourism Management  
Technological Educational,  
Athens, Greece

PROFESSOR  
ANASTASIA ATHANASOULA-REPPA  
Department of Pedagogy, High School of  
Pedagogical and Technological Education, Greece

PROFESSOR GEORGE POLICHRONOPOULOS  
School of Business Administration and  
Economics, Technological Educational Institute of  
Athens, Greece

Dr DAMIANOS SAKKAS  
University of Peloponnese, Greece

Dr MICHEL DUQUESNOY  
Universidad de los Lagos, CEDER  
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo,  
ICSHu-AAHA, Chili

Dr SOTIRIOS MILIONIS  
RSI Journal

ASSISTANT PROFESSOR  
VASSILIS KEFIS  
Department of Public Administration  
Panteion University, Athens, Greece

ASSISTANT PROFESSOR  
ELECTRA PITOSKA  
Technological Institute of Florina, Greece

ASSISTANT PROFESSOR  
THEODOROS IOSIFIDIS  
Department of Geography  
University of the Aegean, Greece

ASSISTANT PROFESSOR  
DIMITRIOS SKIADAS  
Department of International and European Studies  
University of Macedonia, Greece

ASSISTANT PROFESSOR  
GEORGIOS EXARCHOS  
Technological Institute of Serres, Greece

LECTURER EVIS KUSHI  
Faculty of Economy, University of Elbasan, Albania

LECTURER ELENI GAKI  
Department of Business Administration  
University of the Aegean, Greece

LECTURER MANTHOS DELIS  
Department of Economic Sciences  
University of Ioannina, Greece

LECTURER ROSA AISA  
Departamento de Analisis Economico  
University of Zaragoza, Spain

ASSISTANT PROFESSOR  
AMALIA KOTSAKI  
Department of Architectural Engineering  
Technical University of Crete

Dr KIRIAKI NIKOLAIDOU  
Faculty of Political Science & Public Administration,  
National & Kapodistrian University of Athens,  
Greece

Dr GEORGIOS-ALEXANDROS SGOUROS  
National and Kapodistrian  
University of Athens, Greece

Dr BULENT ACMA  
Department of Economics, Anadolu University,  
Unit of Southeastern Anatolia, Turkey

Dr DRITA KRUIA  
Faculty of Economics  
Shkodra University, Albania

Dr LAMPROS PYRGIOTIS  
RSI Journal

Dr KONSTANTINOS IKONOMOU  
Department of Regional and Economic  
Development, University of Central Greece

Dr KATERINA PARPAIRI  
RSI Journal

Dr KHACHATRYAN NUNE  
Head of the scientific research unit  
University of Hohenheim, Stuttgart

Dr ANDREW FIELDSEND  
Research Institut of Agriculture Economics,  
Budapest, Hungary

Dr CRISTINA LINCARU  
National Scientific Research Institut for Labor and  
Social Protection, Bucharest, Romania

EFTERPI GERAGA  
Department of Regional and Economic  
Development, University of Central Greece  
Livadeia, Greece

#### Critical Surveys Editors

Lecturer Aspasia Efthimiadou, Dr Sotirios Milionis,  
Dr Georgios-Alexandros Sgouros, Dr Stavros  
Ntegiannakis, Dr Anastasia Biska, Dr Christos  
Gentsaropoulos, Dr Loukas Tzachilas

#### Book Review Editors

Dr Katerina Kokkinou, Dr Stilianos Alexiadis, Dr  
Elias Grammatikogiannis, Dr Maria Mavragani,  
Dimitrios Kouzas, Vilemini Psarrianiou, Helga  
Stefansson, Chrisoula Giannikopoulou, Antonia  
Obaidou

#### Copy Editors

Associate Professor Georgios Korres, Assistant  
Professor Panagiotis Krimpas, Dr Stylianos  
Alexiadis, Dimitrios Kouzas

#### Publisher-Manager

Dr Christos Ladias

#### Κείμενα Περιφερειακής Επιστήμης (Kimena Periferiakis Epistimis)

#### Managing Editor

Associate Professor  
Georgios Korres

#### Hon. Managing Editor

Professor Charalampos Botsaris

#### Copy Editor

Dr Aikaterini Kokkinou

#### Editorial Assistant

Associate Professor  
Stefanos Karagiannis

#### Publisher-Manager

Dr Christos Ladias

#### Members

Lecturer Fotis Kitsios, Assistant Professor Eleni  
Papadopoulou, Vilemini Psarrianiou

#### Investigación en Ciencia Regional

#### Managing Editor

Lecturer Nela Filimon

#### Hon. Managing Editor

Professor José Vargas-Hernández

#### Copy Editor

Lecturer Konstantina Zerva

#### Editorial Assistant

Professor Cristiano Cechela

#### Publisher-Manager

Dr Christos Ladias

#### Members

Professor Ana Cristina Limongi Franca, Associate  
Professor Francisco Diniz, Assistant Professor Eloina  
Maria Ávila Monteiro, Dr Michel Duquesnoy

#### Zeitschrift für die Regionale Wissenschaft

#### Managing Editor

Associate Professor Trifonas Kostopoulos

#### Hon. Managing Editor

Professor Rudiger Hamm

#### Copy Editor

Assistant Professor  
Panagiotis Kribas

#### Editorial Assistant

Associate Professor  
Stefanos Karagiannis

#### Publisher-Manager

Dr Christos Ladias

#### Members

Dr Khachatryan Nune, Dr Nikolaos Chasanagas,  
Dr Anne Margarian, Dr Lambros Sdrolias

#### Géographies, Géopolitiques et Géostratégies Régionales

#### Managing Editor

Professor Ioannis Mazis

#### Hon. Managing Editor

Professor Charilaos Kephaliakos

#### Copy Editor

Vilemini G. Psarrianiou

#### Editorial Assistant

Dimitrios K. Kouzas

#### Publisher-Manager

Dr Christos Ap. Ladias

#### Members

Professor Grigorios Tsaltas, Professor Lydia  
Sapounaki-Drakaki, Associate Professor Olga Gioti-  
Papadaki, Dr Maria-Luisa Moatsou



## **Contenidos**

	<b>Página</b>
<b>Nota Editorial</b>	<b>7</b>
<b>Artículos</b>	
<b>1</b> El fenómeno de la internacionalización acelerada: empresas tipo Born Global. Hacia un nuevo modelo de internacionalización, <i>Asela A. Burgos Campero, Abril Plascencia González</i>	<b>11</b>
<b>2</b> Empresas brasileñas en Portugal: Dimep S/A, un caso de la iniciativa empresarial internacional, <i>Cristiano Cechella, Marc Jacquinet</i>	<b>21</b>
<b>3</b> La inversión inmobiliaria indirecta en España. De los Fondos y sociedades de Inversión inmobiliaria (FII y SII) a las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI), <i>Joan Montllor-Serrats, Anna M. Panosa-Gubau</i>	<b>35</b>
<b>4</b> Análisis de cambios de empleo de categorías profesionales en la región de Epiro durante el período 2000-2012, <i>Georgios Xanthos, Christos Ap. Ladias, Christos Genitsaropoulos</i>	<b>45</b>
<b>5</b> Factores inhibidores de asistencia a las salas de cine. un análisis regional a través de un algoritmo CHAID, <i>Manuel Cuadrado, M. Eugenia Ruíz, Juan D. Montoro</i>	<b>55</b>
<b>6</b> Crimen y turismo: Oportunidades organizativas y cambio social en “L.A. Gang Tours”, <i>Konstantina Zerva</i>	<b>67</b>
<b>7</b> Violencia física conyugal en el municipio de Pachuca Hgo., 2005-2010: Un análisis a partir de las averiguaciones previas, <i>Asael Ortiz Lazcano</i>	<b>81</b>
<b>Instrucciones a los autores</b>	<b>105</b>



## **Investigación en Ciencia Regional, Vol.IV, (1), 2013 - Edición en español**

### **Nota Editorial**

**La cuarta edición española de la publicación de la Revista de Investigación de Ciencia Regional comprende seis artículos escritos por especialistas de los campos respectivos relacionados con temas de desarrollo regional, económico y social. En esta nota editorial presentaremos en resumen el contenido de los seis artículos de este volumen de la revista.**

En el primer artículo titulado “El fenómeno de la internacionalización acelerada: empresas tipo Born Global. Hacia un nuevo modelo de internacionalización”, Asela Burgos Campero y Abril Plascencia González realizan un acercamiento analítico acerca del fenómeno de las empresas tipo Born Global, las cuales son aquellas empresas que se internacionalizan desde su concepción, reduciendo el tiempo del proceso de internacionalización, con el fin de poner en perspectiva la trayectoria que pueden seguir las empresas bajo este nuevo planteamiento teórico. La internacionalización acelerada conduce a un importante desarrollo de conocimiento y experiencia que se traduce en una ventaja competitiva que le ayuda a la empresa Born Global a desarrollar su competitividad para poder mantenerse en el mercado internacional, logrando adaptarse a las variaciones y a las condiciones del entorno a través de sus recursos y capacidades sobre todo organizativas.

En el segundo artículo titulado “Empresas brasileñas en Portugal: Dimep S/A, un caso de la iniciativa empresarial internacional”, Cristiano Cechella y Marc Jacquinet explican las teorías relacionadas con el espíritu empresarial y la inversión extranjera directa (IED), al presentar el caso de Dimep S/A, una empresa de capital brasileño, cuyo fundador tiene fuertes raíces en Portugal. Esta investigación intenta describir el proceso de la actividad empresarial, desde el nacimiento hasta la madurez de esta empresa, y señala la importancia de la internacionalización en países con similitudes histórico-culturales y lingüísticas, como es el caso de Portugal y Brasil, en un contexto de fuerte crecimiento de la inversión bilateral desde los años 90. Al final se enseña que la capacidad innovadora de la empresa, que viene de las características de su fundador, ayudó a la empresa a adaptarse mejor a la apertura de los mercados internacionales ya experimentada en países como Portugal.

En el tercer artículo titulado “La inversión inmobiliaria indirecta en España. De los Fondos y sociedades de Inversión inmobiliaria (FII y SII) a las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)”, Joan Montllor-Serrats y Anna A. Panosa-Gubau revisan los instrumentos de inversión indirecta inmobiliaria en España, desde la creación en 1992 de los Fondos y Sociedades de Inversión inmobiliaria (FII y SII) hasta la creación de la primera Sociedad de inversión del mercado inmobiliario (SOCIMI) en 2013. Se analizan las características de los mismos y asimismo los motivos por los cuales estas figuras de inversión no han tenido mucha demanda hasta el momento, en comparación con los REITs (Real Estate Investment Trusts).

El cuarto artículo titulado “Análisis de cambios de empleo de categorías profesionales en la región de Epiro durante el período 2000-2012” y realizado por Georgios Xanthos, Christos Ap. Ladias y Christos Genitsaropoulos, intenta realizar una indagación de los cambios del empleo en la región de Epiro y propone un modelo de análisis y seguimiento de esos cambios. El modelo se ha aplicado para que se disgreguen en componentes los cambios absolutos del número de personas empleadas por categoría profesional dentro de las ramas de la actividad económica, en la región de Epiro. El período de análisis de los cambios concierne al año 2007 y al año 2012. A través de este modelo, los cambios profesionales a nivel regional pueden ser comparados con los correspondientes cambios a nivel de país o con otras regiones para que se examine la estabilidad atemporal o no de las categorías profesionales.

En el quinto artículo titulado “Factores Inhibidores de Asistencia a las Salas de Cine. Un Análisis Regional a Través de un Algoritmo CHAID”, Manuel Cuadrado, M. Eugenia Ruíz y Juan D. Montoro realizan una investigación descriptiva para la identificación de los factores inhibidores que influyen en la menor frecuencia de asistencia al cine durante los últimos años así como de la diferencia de éstos entre grupos de espectadores en la provincia de Valencia en España. A través de la aplicación de un algoritmo CHAID, se han obtenido cuatro segmentos de espectadores que difieren significativamente en su frecuencia de visita a las salas de cine y en su percepción de los inconvenientes de esta actividad cultural y de entretenimiento.

El sexto artículo realizado por Konstantina Zerva y titulado “Crimen y turismo: Oportunidades organizativas y cambio social en “L.A. Gang Tours” presenta una relación paradójicamente positiva entre el turismo y el crimen actual, donde la cultura de las pandillas es la atracción principal de la visita, a pesar de que los turistas han enfocado en repetidas ocasiones la importancia de la seguridad en sus viajes. Este estudio de caso se centra en “LA Gang Tours”, una organización sin ánimo de lucro que se centra en la transformación de amenazas a oportunidades en Los Ángeles, a través de la industria del turismo. Este trabajo describe una atracción turística alternativa y presenta un acercamiento teórico para la reinterpretación de una amenaza organizacional como una oportunidad de cambio social dentro tanto de estos barrios como a su alrededor.

Por último, en el séptimo artículo titulado “Violencia física conyugal en el municipio de Pachuca Hgo., 2005-2010: Un análisis a partir de las averiguaciones previas”, Asael Ortiz Lazcano ha analizado los términos de la problemática de violencia hacia la mujer de acuerdo a algunas variables demográficas y su relación con el agresor, lo cual refiere una estructura de conductas dentro del hogar donde la violencia se manifiesta de forma escalada, en el mayor número de veces del esposo hacia la esposa, concubina, amante o querida. En esta investigación se analizan las características sociodemográficas de aquellas mujeres que han acudido al Centro de Atención a Víctimas (CAVI) de la ciudad de Pachuca Hgo. México a denunciar violencia física en el periodo 2005-2010.

Konstantina Zerva  
Nela Filimon  
Universidad de Girona  
España



## **Artículos**



## **EL FENÓMENO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN ACELERADA: EMPRESAS TIPO BORN GLOBAL**

*Hacia un nuevo modelo de internacionalización*

**Asela A. BURGOS CAMPERO<sup>1</sup>**

Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente (ITESO)  
Universidad Jesuita de Guadalajara  
asela@iteso.mx

**Abril PLASCENCIA GONZÁLEZ**

Universidad del Valle de México  
abril\_plascencia@my.uvm.edu.mx

### **Resumen**

Los cambios acelerados en la economía mundial, la cual está haciendo que exista una intensa competencia entre las empresas por permanecer en el mercado ya no solo doméstico sino en los extranjeros, han hecho que en las últimas décadas, la internacionalización empresarial esté tomando mayor relevancia entre los investigadores y académicos desde puntos de vista diferentes. Así, un nuevo fenómeno ha aparecido y esto ha dado oportunidad a nuevas investigaciones sobre el proceso de internacionalización en donde las empresas han puesto en marcha un paradigma alternativo al modelo Uppsala para dar entrada al fenómeno de las empresas tipo *Born Global*, las cuales son aquellas empresas que se internacionalizan desde su concepción, reduciendo el tiempo del proceso de internacionalización. Por lo que este artículo tiene como objetivo realizar un acercamiento analítico acerca del estudio que se ha desarrollado en torno a éste fenómeno con el fin de poner en perspectiva la trayectoria que pueden seguir las empresas bajo este nuevo planteamiento teórico el cual se encuentra en construcción. Así mismo la conclusión principal a la que se llega es que independientemente de la ruta de internacionalización seguida por la empresa, existen características distintivas de cada modelo siendo el *Born Global* un concepto que abre la posibilidad de desarrollar investigaciones en países y/o mercados emergentes que complementen la construcción del conocimiento que hasta este momento se ha desarrollado.

**Palabras clave:** Internacionalización, PyMES, Born Global, Modelo Uppsala

### **1. Introducción**

Los cambios acelerados en la economía mundial, la cual está haciendo que exista una intensa competencia entre las empresas por permanecer en el mercado ya no solo doméstico sino en los extranjeros, han hecho que en las últimas décadas, la internacionalización empresarial esté tomando mayor relevancia entre los investigadores y académicos desde puntos de vista diferentes (Korsakiené y Tvaronaviciene, 2012). Así mismo dadas las condiciones actuales de los mercados a nivel internacional, el interés que despiertan actualmente las PyMES tiene que ver con el hecho de que éstas desempeñan un papel fundamental en la creación de empleos, la innovación tecnológica, la generación de emprendedores y el desarrollo económico a largo plazo (Storey, 1994; Burns, 1996; Julien, 1998 citados en Fong, 2007) por lo que su estudio así como entender las diversas formas en que éstas llevan a cabo sus procesos de internacionalización es un tema que se vuelve relevante y al mismo tiempo complejo dada la heterogeneidad y diversidad de las mismas pero sobre todo por los cambios acelerados que se presentan en el mundo moderno, sin embargo aún cuando estos aspectos pudieran verse negativos De la Cerda (2009) menciona que existen organizaciones sobrevivientes que han logrado adaptarse a la prolongada turbulencia en el ambiente económico y algunas de ellas se han convertido en firmas globalmente competitivas. En este sentido, se puede observar que estos cambios han

---

<sup>1</sup> Autor correspondiente

contribuido en la formación de una composición alternativa de la base productiva a nivel mundial y se ha puesto mayor atención al crecimiento y desempeño de las PyMES con el fin de comprender cómo estas interactúan en un entorno internacional cada vez más competitivo.

Por lo que la internacionalización es un proceso a través del cual las PyMES están buscando alternativas de crecimiento dado el dinamismo económico con el fin de lograr su permanencia en los mercados. Por lo que, la internacionalización debe entenderse como los movimientos hacia el exterior de una firma individual hacia un crecimiento que involucra operaciones internacionales, las cuales se correlacionan con el éxito exterior de una compañía y la capacidad de desempeño interior como un importante sostén de dichas actividades con el objetivo de conocer y estimular un ambiente de competencia global en el cual las operaciones sean más eficientes y eficaces de manera que garanticen un efecto positivo de interés nacional (Welch y Luostarinen, 1988). Por lo tanto las PyMES a través de la internacionalización buscan entre otras cosas, explorar ventajas competitivas dimanantes del crecimiento, restaurar o mejorar las tasas de rentabilidad, coadyuvar a un mejor control del riesgo económico, contribuir a un mejor control del riesgo tecnológico, seguir la senda de clientes importantes, dar respuesta a ataques de competidores extranjeros y explorar productos y tecnologías en base a la asincronía del ciclo de vida en los diferentes mercados mundiales (Guisado, 2002).

En referencia al proceso de internacionalización, hasta hace relativamente pocos años las empresas habían seguido un proceso basado principalmente en el “Modelo Uppsala” desarrollado por Johanson y Wiedersheim-Paul (1975) y Johanson y Vahlne (1977), el cual plantea una estrategia de internacionalización a través de un proceso gradual en el cual las empresas siguen una serie de fases donde las firmas van comprometiendo cada vez más sus recursos al igual que van adquiriendo conocimiento y experiencia. Por lo que asume que debido a que existe una falta de conocimiento de los mercados internacionales y una propensión de evitar el riesgo la empresa comienza su internacionalización por etapas comenzando hacia aquellos mercados vecinos o a mercados conocidos y que son comparativamente similares en cuanto a prácticas de negocios (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975). En resumen se puede decir que dicho modelo constituye el marco general de referencia sobre el que se apoya una amplia variedad de investigaciones empíricas, basadas en establecer los niveles del desarrollo exportador de las empresas; así mismo se constituye como pionero en la interpretación del fenómeno de la internacionalización entendido como un proceso gradual, en donde se pone especial énfasis en la naturaleza secuencial del conocimiento obtenido a través de una serie de etapas que reflejan un compromiso creciente con los mercados exteriores los cuales son capaces de generar nuevas oportunidades y de reducir la incertidumbre presente en los mercados exteriores (Rialp, 1999). Así, las etapas propuestas por el Modelo Uppsala son (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975): (a) exportar de forma eventual, (b) exportar con mayor frecuencia a través de agentes o representantes independientes en el extranjero, (c) contar con subsidiarias de ventas y (d) establecer la producción o manufacturar en el extranjero.

Sin embargo, algunos estudios han encontrado que empresas con poca experiencia han entrado en mercados extranjeros sin la necesidad de seguir los pasos propuestos por el modelo de internacionalización Uppsala (González, Cornejo y Vazquez, 2003). Este tipo de empresas suelen iniciar sus actividades internacionales justo desde su nacimiento o muy cercano al mismo con el fin de entrar en mercados muy distantes así como para entrar en varios países a la vez (Rasmussen y Madsen, 2002).

Por lo que un nuevo fenómeno ha aparecido y esto ha dado oportunidad a nuevas investigaciones sobre el proceso de internacionalización en donde las empresas han puesto en marcha un paradigma alternativo al modelo Uppsala para dar entrada al fenómeno de las empresas tipo *Born Global*, las cuales son aquellas empresas que se internacionalizan desde su concepción, reduciendo el tiempo del proceso de internacionalización. Por lo que este artículo tiene como objetivo realizar un acercamiento analítico acerca del estudio que se ha desarrollado en torno a éste fenómeno, tomando como punto de partida una revisión de la literatura existente para posteriormente poner en perspectiva la trayectoria que pueden seguir las empresas bajo este nuevo planteamiento teórico que aún se encuentra en construcción. Así mismo se pretende identificar las diferencias entre ambos modelos con el fin de visualizar la ruta que pudieran seguir las empresas cuando deciden internacionalizarse.

## **2. Desarrollo del fenómeno de las empresas *Born Global*: una revisión de la literatura**

La conceptualización del proceso de internacionalización bajo el enfoque *Born Global* ha atraído un mayor interés dentro del campo del espíritu empresarial internacional ya que varios estudios en este campo se han concentrado en explicar la formación de estas empresas y en su proceso de internacionalización inicial (Melén y Rovira, 2009). Varios autores coinciden que este tipo de empresas son en general, pequeñas y medianas que se pueden encontrar tanto en sectores tecnológicos como en los tradicionales (Oviatt y McDougall, 1994; Knight y Cavusgil, 1996, 2004; Rialp 2005) así mismo existen varias conceptualizaciones de este tipo de empresas como *Born Global* (McKinsey & Co., 1993)<sup>2</sup>, *International New Ventures* (Oviatt y McDougall, 1994) o *Global Start-Ups* (Oviatt y McDougall, 1994), sin embargo independientemente de cuál sea el concepto que se utilice, éstas coinciden en que son empresas que desde su nacimiento o muy cercano a él se internacionalizan, a continuación se desarrolla esta idea con más detenimiento.

Rialp, Rialp y Knight (2005) sugieren que este tipo de empresas comprometen un importante monto de recursos desde la creación de la empresa, por lo que estas empresas son emprendedoras y su administración parece percibir el mundo entero como su mercado desde su nacimiento. Para (Knight, 1997) las empresas *Born Global* pueden definirse como aquellas empresas que ya sea desde su fundación o cercano a ésta buscan incorporar parte de sus ingresos en los mercados internacionales. Así mismo Knight y Cavusgil (1996) las definen como aquellas firmas (por lo general PyMES) que desde su fundación o poco tiempo después, usualmente orientadas hacia la tecnología, buscan operar en distintos países con el fin de generar una ventaja competitiva soportada por el uso de sus recursos. Knight y Cavusgil (2004) señalan que a pesar de que por lo general lo que caracteriza a la mayoría de los nuevos negocios, son escasos recursos financieros, humanos y tangibles, este tipo de empresas rompen con lo usual ya que aprovechan su capacidad innovadora, aprovechan sus conocimientos y capacidades para lograr un éxito considerable en los mercados extranjeros en los primeros años de evolución. Otra definición que podemos encontrar es la que hacen Oviatt y McDougall (1994) quienes definen a este tipo de empresas como la nueva empresa internacional o *The International New Ventures* (INVs) y la cual es una organización de negocios que desde su inserción busca obtener una significativa ventaja competitiva en el uso de sus recursos y la venta de sus productos en múltiples países. En base a diferentes autores revisados, entre los que destacan McDougall y Oviatt (1994, 2000), Knight y Cavusgil (1996) y Rennie (1993) este tipo de empresas se internacionalizan entre los 2 y 6 años desde su creación. Así, en base a este modelo podemos suponer que las empresas, bajo este contexto de cambios mundiales acelerados, se saltan algunas etapas del Modelo Uppsala logrando en menor tiempo una internacionalización de sus actividades de tal manera que el conocimiento requerido, de igual forma se obtiene con mayor rapidez. Por lo que se puede deducir que este tipo de empresas tienen un factor común que es que buscan desde su concepción incursionar en los mercados globales sin haber tenido un proceso previo de internacionalización paulatina, lo cual contradice de cierta forma lo propuesto por el Modelo Uppsala.

Por lo anterior y tomando la visión de Oviatt y McDougall (1994) quienes explican que existen cuatro elementos necesarios para que este tipo de empresas puedan mantenerse en el extranjero, se toma como referencia para poder comprender la forma en cómo estas empresas se relacionan en los mercados internacionales. Los cuatro elementos que plantean estos autores son:

- 1) La internacionalización de algunas transacciones: se distinguen aquellas transacciones que tienen lugar en la misma organización de aquellas que son regidas por el mercado.

<sup>2</sup>El término *Born Global*, apareció en una encuesta que realizó esta firma de consultoría para el Consejo Australiano de Manufactura.

- 2) Estructuras alternativas de control: las cuales separan las transacciones asociadas a las nuevas empresas de aquellas que ya están establecidas. Estas formas alternativas puede ser entre otras, franquicias, contratos de licencia, incorporación a redes, etc.
- 3) Localizar una ventaja en el extranjero distinta a la que se tiene en el mercado domestico: por lo que las empresas se internacionalizan debido a que encuentran esta ventaja al transferir algunos de los recursos tales como materia prima, productos intermedios o conocimiento, este último recurso puede ser transferido actualmente de forma rápida debido a las nuevas estructuras de comunicación a costos marginales realmente bajos.
- 4) Generar o mantener recursos únicos: por lo general este tipo de recurso es el conocimiento, el cual se puede mantener a través de patentes, derechos de propiedad, secretos industriales o conocimientos nuevos generados a través de la inversión en investigación y desarrollo (innovaciones). Así, el conocimiento puede ofrecer un valor comercial el cual se tratará de proteger con el fin de mantener por mayor tiempo esta ventaja generada.

Así mismo, estos autores identifican varios tipos de empresas *Born Global* los cuales están en función de la coordinación de las actividades de la cadena de valor, así como del número de países en los cuales están involucradas, ambos atributos van desde poco(a) hasta mucho(a) coordinación o involucramiento. Estos autores lo representan en base a cuatro cuadrantes, los cuales se mencionan a continuación:

Coordinación de las actividades de la cadena de valor	Poco	<b>Cuadrante I</b> <b>Empresas Exportadoras e Importadoras</b>	<b>Cuadrante II</b> <b>Negociadores Multinacionales</b>
	Mucha	<b>Cuadrante III</b> <b>Empresas Geográficamente concentradas</b>	<b>Cuadrante IV</b> <b>Empresas Globales</b>
		Poco	Muchos

Número de países en los cuales están involucradas

Fuente: Oviatt y McDougall (1994)

Así, en base a lo que hasta ahora se ha mencionado, vemos que las empresas van desarrollando sus actividades en mercados extranjeros de una forma dinámica, en donde el tiempo se reduce y se optimiza para adquirir y transmitir conocimientos derivados de la internacionalización. Lo trascendente es que en un menor tiempo las mejoras en las diferentes actividades de la empresa y bajo la guía del director visionario a nivel internacional, se vuelven factores clave para la internacionalización acelerada de la empresa.

Por otro lado Rialp, Rialp y Knight (2005, 2010) han identificado una serie de factores internos y externos críticos en la internacionalización más temprana y el éxito de las empresas nacidas globales a la empresa que subyacen tras la emergencia y el desarrollo de estas pequeñas empresas que se internacionalizan desde su fundación o poco después. En la tabla 1 se resumen estos factores.

**Tabla 1: Factores Externos y Recursos Internos que ayudan a la empresa a crear y/o mantener su ventaja competitiva**

<u>Factores Externos</u>	<u>Factores Internos</u>
Las nuevas condiciones del mercado mundial, donde emergen nichos de mercado.	Presencia de fundadores y/o directivos con un alto nivel de experiencia internacional previa.
Los recientes desarrollos tecnológicos en áreas como: producción, transporte y comunicaciones.	Una elevada visión directiva global desde el momento de su fundación.
Las creciente importancia de las redes y alianzas globales	Fuerte nivel de compromiso directivo con la actividad en el exterior.
Mayores capacidades, habilidades y orientación emprendedora que está surgiendo en las personas.	El recurso de redes, relaciones personales y organizacionales en los mercados internacionales.
	Elevado conocimiento de los mercados extranjeros.
	Presencia de recursos intangibles basados en conocimiento y capacidades específicas de la empresa.
	Desarrollo y comercialización de productos de alto valor añadido (por su calidad o nivel tecnológico)
	Identificación y explotación de nichos y/o segmentos de mercado globales en diversos países.
	Una fuerte orientación emprendedora, a la mercadotecnia internacional y al cliente.
	Flexibilidad para adaptarse a las condiciones y circunstancias rápidamente cambiantes del entorno internacional.

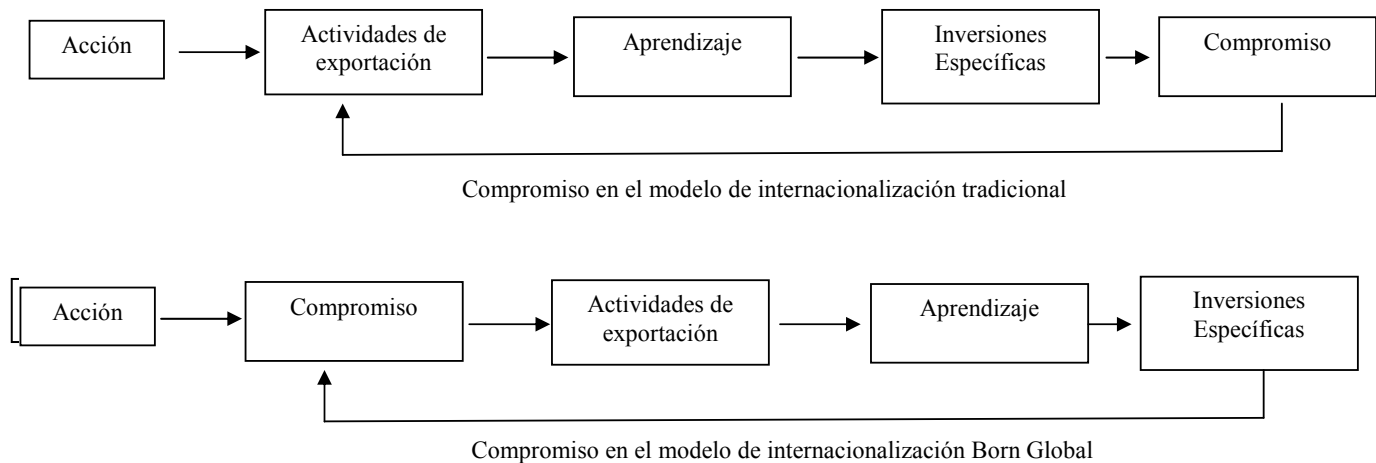
Fuente: elaboración propia en base a Rialp, Rialp y Knight (2005, 2010)

Con el fin de conocer más acerca de este fenómeno se han realizado varios estudios que pretenden explicar la aparición de este tipo de empresas. Dichas investigaciones se han realizado en Finlandia, Noruega, Suecia y Dinamarca en donde se han probado que los mercados domésticos ya no son vistos por este tipo de firmas como un lugar de aprendizaje (Korsakiené, *et. al.*, 2012). Por lo que, se puede inferir que este tipo de empresas utilizan medios alternativos como las redes, el conocimiento de los directivos que han tenido experiencia internacional, las tecnologías de la información y comunicación, estructuras de inversión conjunta o intermediarios extranjeros con recursos superiores, para lograr una internacionalización acelerada a pesar de que cuentan con pocos recursos financieros para poder lograr tener éxito en los mercados internacionales, siendo un fuerte componente el emprendimiento que caracteriza la creación de este tipo de empresas. En otras palabras, las *Born Global* intentan lograr una eficiente distribución de sus recursos escasos pero vitales, enfocándose primordialmente en la creación de valor como forma de asegurar su permanencia dentro del mercado (Madsen y Servis, 1997).

Por otro lado, Gabriellsson, Manek, Dimitratos, Solberg y Zucchella (2008) realizaron un estudio en donde proponen tres fases a través de las cuales las empresas *Born Global* van progresando en su proceso de internacionalización. La primera fase, se refiere a la introducción y la fase de lanzamiento en donde el recurso principal es el fundador(es) así como otros individuos creativos quienes combinan sus habilidades con el espíritu emprendedor para desarrollar productos innovadores que tengan cabida en los mercados internacionales potenciales desarrollando canales o redes internacionales que los conecten con clientes internacionales. Por lo que en esta fase es fundamental contar con los canales

adecuados para obtener un rápido crecimiento, estos canales pueden ser entre otros: (a) que se integren a los sistemas de las empresas multinacionales a través de contratos de licencias o distribución, (b) el desarrollo de redes que soporten el posicionamiento del producto en el extranjero, (c) a través de internet o (d) una combinación de dos o más canales. Así mismo la búsqueda de nuevos recursos a través de financiamiento ya sea por conducto de inversionistas locales o internacionales se pone de manifiesto que si no se consigue en esta etapa, la permanencia de las empresas se pone en riesgo. La segunda fase, tiene que ver con la acumulación y crecimiento de los recursos en donde ya interactúan dos factores que se dan dado el periodo de tiempo que la empresa ha estado dentro del mercado internacional. El primer factor es que existe un potencial de convertirse en una empresa global y el segundo se relaciona con el grado de preparación que desarrollado la empresa para afrontar la globalización. Por lo que debe de minimizar la amenaza de competidores directos que intenten de alguna manera imitar el producto innovador que ésta ha desarrollado. Por lo tanto, el éxito en esta fase descansa en la articulación en gran medida del producto en sí mismo y en la capacidad de la empresa para colocarlo en el mercado. Por lo que la acumulación se da a través del aprendizaje organizacional que ayuda a la acumulación de recursos, incluidos los fondos que se generan en base al crecimiento que va teniendo la firma. Además, las *Born Global* tienen dos decisiones básicas que tomar, una de ellas es decidir cómo desplegar sus recursos y por lo tanto influir en el ritmo de internacionalización y la otra se enfoca en saber cuánto tiempo y en qué medida deben de permanecer en la red del operador del mercado mundial, es decir cuál es la estrategia que debe de guiar su propio desarrollo. Finalmente la tercera fase, tiene que ver con el rompimiento que ha hecho con otras empresas en la primer fase para desarrollar un plan de posicionamiento en el mercado por cuenta propia dada la acumulación de recursos que ha generado su permanencia en el mercado, sobre todo en la segunda fase. Es vital que siga existiendo una visión global y un compromiso efectivo para seguir desempeñándose como éxito ya que lo planeado y las estrategias desarrolladas en la fase dos, se implementaran en esta fase para lo cual se necesitara una mayor cooperación de los clientes y/o recursos adicionales. Finalmente, estos autores hacen una diferenciación entre el compromiso que se da en el proceso de internacionalización tradicional y *Born Global*. En la figura 1 se reproduce esta diferenciación.

**Figura 1: diferenciación entre el compromiso que se da en el proceso de internacionalización tradicional y Born Global**



**Fuente:** Gabrielsson, Manek, Dimitratos, Solberg y Zucchella (2008)

Como se puede apreciar en la figura 1 en ambos modelos existen los mismos elementos, sin embargo vemos que el compromiso en el modelo tradicional es el fin último que busca la empresa, mientras que en el modelo de las *Born Global* todo dependerá del compromiso para poder seguir adelante con el proceso de internacionalización. Gabrielsson, *et.al* (2008) definen que el compromiso se da en base a la decisión que se lleva a cabo para designar los recursos en respuesta a los problemas y las oportunidades que se han experimentado en el



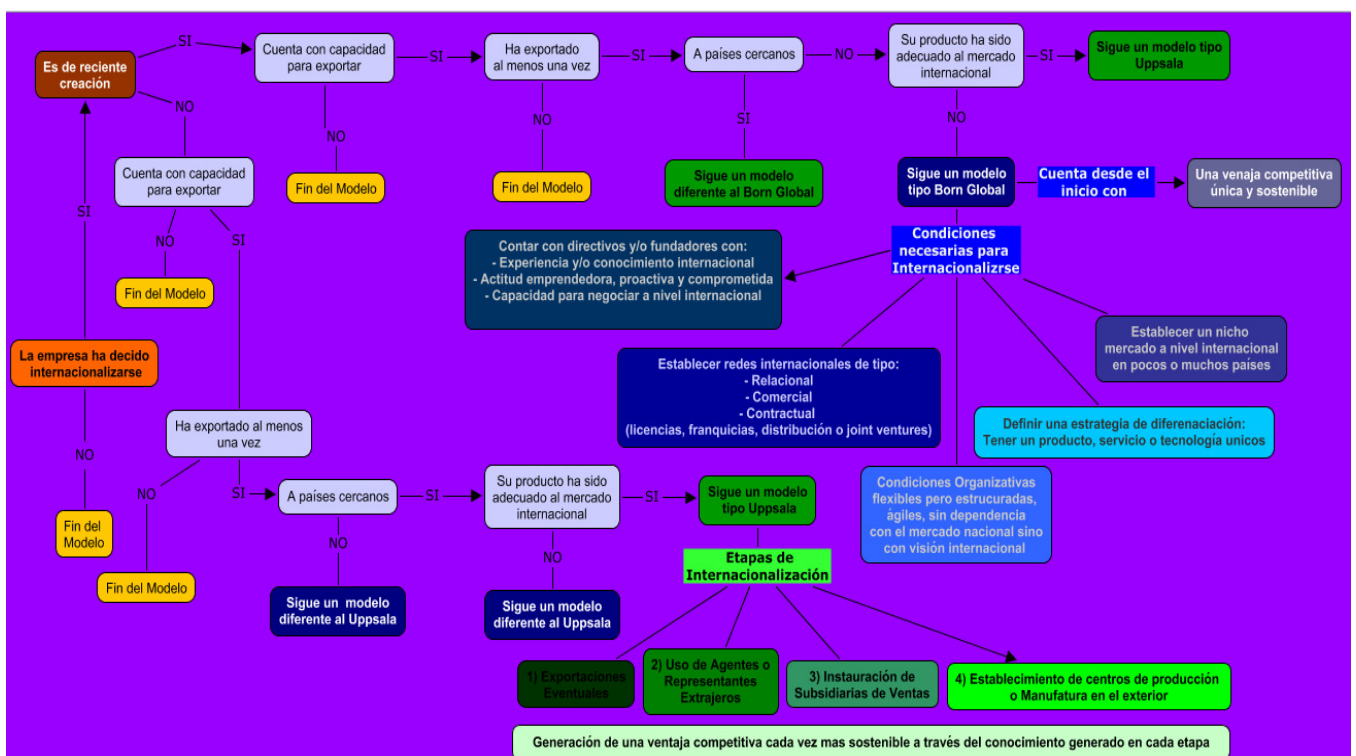
mercado. Por lo que la esencia bajo este contexto de las *Born Global* es que el compromiso inicial es creado por la perspectiva global del emprendedor y de las oportunidades representadas por él, éste no es creado por el mercado.

Para complementar la perspectiva de Gabriellsson, *et. at.* (2008) podemos recurrir a Sharma y Blomstermo (2003) quienes refieren que las redes son una fuente de información para las empresas sobre lo que sucede en el mercado. Así, la misma información no está disponible para todas las empresas en el mercado por lo que se va construyendo conocimiento que pueden utilizar y acumular para hacer frente a los competidores, por lo que esto puede influir en el proceso de internacionalización de las empresas. Así mismo cabe señalar que la ventaja competitiva que ha creado la empresa será sostenible en función del valor, la rareza, que sea inimitable y la no sustitución que logre crear la empresa (Barney, 1991) ya que las *Born Global* deben de tener ya sea una tecnología única, un diseño superior, un producto/servicio innovador, contar con un *know how* adecuado u otro sistema de competencia altamente especializado (Gabriellsson y Kirpalani, 2004) con el fin de que la empresa sea capaz de desarrollar los factores necesarios para competir de manera exitosa tanto en los mercados nacionales como internacionales a través de la creación de una ventaja competitiva que sea duradera y que les permita obtener rendimientos superiores versus sus competidores.

En torno al fenómeno de internacionalización se han desarrollado aspectos teóricos que refuerzan que dadas las características tanto de las empresas que se internacionalizan de forma gradual así como aquellas que buscan internacionalizarse desde su concepción o a los pocos años de vida, ambos enfoques refieren que tanto el conocimiento como la experiencia internacional, los cuales se caracterizan por ser recursos intangibles, sean factores clave que permiten a las PyMES desempeñarse de forma exitosa en los mercados internacionales.

Así, en base a la revisión de la literatura, podemos aproximarnos a un modelo teórico que nos ayude a trazar la ruta que pueden seguir las empresas tipo *Born Global* y cómo ésta se diferencia del Modelo Uppsala, en la figura 2 se propone dicho modelo teórico.

**Figura 2: Modelo Teórico propuesto que traza la ruta de internacionalización bajo el enfoque *Born Global* diferenciándolo con el Modelo Uppsala**



Fuente: Elaboración propia en base a la revisión de la literatura

La ruta sugerida en el modelo anterior nos proporciona los elementos y atributos que soportan la decisión de una empresa para internacionalizarse teniendo dos caminos para lograr que ésta sea de forma adecuada en base a los recursos con los que cuenta así como a las capacidades que logre desarrollar para dicho fin. Así mismo es importante resaltar que dicha ruta se debe de combinar con las condiciones del entorno en el cual la empresa pretende desarrollar sus estrategias de internacionalización pues de ello también depende la forma en que ésta se desenvolverá para lograr con éxito su inserción en los mercados internacionales.

### **3. Conclusiones**

La apertura de las economías y la conformación de nuevos mercados y sociedades, han abierto oportunidades para que las empresas, en especial las PyMES, tengan alternativas de crecimiento más allá de sus fronteras. Para poder explicar este fenómeno, existen diversas teorías que tratan de explicar la internacionalización desde diferentes enfoques. Estas teorías van desde una perspectiva a nivel nación con un contenido económico referido a las relaciones comerciales internacionales entre países hasta un plano más particular donde se toma a la empresa como unidad de análisis y se relacionan ciertos aspectos económicos en función de los objetivos empresariales que fundamentan la decisión de dirigirse al exterior en base a los recursos y capacidades con los que cuentan.

Por lo que entender cómo actúan los factores que intervienen en el éxito o fracaso de las organizaciones es importante, debido a que la empresa representa la unidad básica del sistema productivo y esto influye en los resultados del conjunto empresarial, lo cual tiene efectos en variables como el nivel de empleo, las tasas de crecimiento económico así como en el nivel de bienestar de las personas (Fong, 2005). Así mismo la internacionalización acelerada conduce a un importante desarrollo de conocimiento y experiencia que se traduce en una ventaja competitiva que le ayuda a la empresa *Born Global* a desarrollar su competitividad para poder mantenerse en el mercado internacional, logrando adaptarse a las variaciones y a las condiciones del entorno a través de sus recursos y capacidades sobre todo organizativas. Las empresas más ágiles y jóvenes son más eficientes y eficaces a medida que desarrollan actividades internacionales, pues la expansión internacional promueve el aprendizaje organizativo, que facilita el desarrollo de habilidades y competencias que ayudan a la empresa a lograr que su ventaja competitiva sea sostenible en el tiempo (Rialp, *et. al*, 2010).

Esta nueva necesidad de entender la forma en cómo las *Born Global* se desarrollan en los mercados extranjeros pone de manifiesto que su estudio es importante dadas las particularidades que las acompañan pues al tener un mayor grado de flexibilidad y agilidad, los beneficios se obtiene en un menor tiempo, a diferencia de las empresas que siguen un enfoque gradualista, y esto sugiere que el alcance de los beneficios reportan a los países de igual forma un incremento en su competitividad. Así vemos que también bajo estas reflexiones, es indispensable su estudio pues los Gobiernos podrán estar en condiciones de crear políticas públicas más enfocadas, creando programas que atiendan las necesidades de este tipo de empresas.

Vemos también que el entendimiento de este fenómeno aún está en desarrollo, por lo que se necesita construir una nueva teoría que explique por qué o bajo cuáles circunstancias nacen este tipo de empresas y si éstas son un fenómeno que surge en países desarrollados principalmente o si en los emergentes este fenómeno se da bajo la necesidad de encontrar nuevas condiciones competitivas fuera del ámbito nacional.

Por lo que existe un gran potencial de desarrollar investigaciones que intenten visualizar si este fenómeno se da en México pues lo anterior nos lleva a reflexionar en lo particular, acerca de cuáles han sido los retos que han enfrentado las PyMES mexicanas, así como de las dificultades que presentan y cómo algunas de ellas han logrado superar dichas circunstancias.

#### 4. Referencias Bibliográficas:

- Barney, J.B. (1991) "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage". *Journal of Management*, vol. 17, núm. 1, 1991, pp. 99-120.
- Brenes, G., León, F. (2008). "Las Born Global: Empresas de acelerada internacionalización". *Tec Empresarial*, Vol. 2, No. 2, Pp. 9-19
- De la Cerda- Gastellum "Las estrategias de las latinas". Ed. LID, México, 2009. pp.319.
- Fong, C. (2005) "La teoría de los recursos y las capacidades: Fundamentos macroeconómicos". México, Colección: Producción académica de los miembros del SIN, Ed. Universidad de Guadalajara. Pp. 9-127.
- Fong, C., (2007) "La importancia de la PyME como objeto de investigación científica". En La PyME en México: Situación actual y retos estratégicos. Universidad de Guadalajara, pp. 17-47.
- Gabrielsson, M. y Kirpalani, M. (2004). "Born Globals: how to reach new business space rapidly", *International Business Review*, (13), Pp. 555-571
- Gabrielsson, M., Manek, V.H., Dimitratos, P., Solberg, C. y Zucchella, A. (2008). "Born Global: Propositions to help advance the theory", *International Business Review*, (17), Pp. 385-401
- González, G., Cornejo, G., Vázquez, M. (2003) "Análisis de los modelos para a internacionalización de las empresas en México" *Negocios y Mercados: Revista de divulgación y análisis*, Vol. 8 Año 4., Mercados y negocios. Universidad de Guadalajara. Pp.29-40.
- Guisado, M. (2002). "La internacionalización de la empresa: estrategias de entrada en los mercados extranjeros", Ediciones Piramide, Madrid, Pp. 411
- Johanson, J., Wiedersheim-Paul, F. (1975). "The internationalization of the firm: four Swedish cases". *Journal of Management Studies*, 12:305-322
- Johanson, J. y Vahlne, J. (1977). "The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*. 8 (1), Pp. 23-32
- Knight, G. (1997), "Emerging paradigm for international marketing: the Born Global firm" Doctoral dissertation, Michigan State University.
- Knight, G., Cavusgil, T. (1996). "The Born Global Firm: A challenge to traditional international theory." *Advances in International Marketing*, Vol. 8, Pp. 645-665
- Knight, G., Cavusgil, T. (2004). "Innovation, organizational capabilities and the born global firm" *Journal of International Business Studies*, 35:2, Pp. 124-141
- Korsakienė, R. y Tvaronavicienė, M. (2012). "The internationalization of SMEs: an integrative approach", *Journal of business Economics and Management*, 13(2): 294-307 doi: 10.3846/16111699.2011.620138
- Madsen, T y Servais, P (1997). "The internationalization of born globals: An evolutionary process?" *International Business Review*, Vol. 6, No. 6, Pp. 561-583.
- Melén, S. y Rovira, E. (2009). "The internationalization modes of Born Globals: A longitudinal study", *European Management Journal*, 27 doi: 10.1016/j.emj.2008.11.004
- Oviatt, B., McDougall, P. (1994). "Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 25:1 Pp. 45-64
- Rasmussen, E. y Madsen, K. (2002). "The Born Global Concept", Paper for the 28<sup>th</sup> EIBA conference, in the special session "SME internationalization and born global different European views and evidence."

- Rialp, A. (1999). “Los enfoques micro-organizacionales de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, No. 78 1págs.117-128
- Rialp, A., Rialp, J. Knight, G. (2005) “The phenomenon of International New Ventures, Global Star-ups and Born Global: What do we know after a decade (1993-2002) of Exhaustive Scientific Inquiry?” *International Business Review*, 14:147-166
- Rialp, A., Rialp, J. Knight, G. (2010) “La vocación global de los nuevos modelos de PyMES: el caso de las empresas born globals” *Economía industrial*, No. 375, 2010(Ejemplar dedicado a: La competitividad de las PYMES en la era de la globalización) Pp.171-190
- Rennie, M. (1993). “Global Competitiveness: Born Global. *McKinsey Quarterly*, 4, 45-52
- Sharma, D. y Blomstermo, A. (2003). “The internationalization process of Born Global: a network view. *International Business Review*, Vol. 12, Pp. 739-753
- Welch, L.S. y Luostarinen, R. (1988). “Internationalization: Evolution of a concept”. *Journal of General Management*, 14:34-55

## **EMPRESAS BRASILEÑAS EN PORTUGAL: DIMEP S / A, UN CASO DE LA INICIATIVA EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**Cristiano CECHELLA**

Universidade dos Açores  
Ccechella2004@yahoo.it

**Marc JACQUINET**

Universidade Aberta  
mjacquinet@univ-ab.pt

### **Resumen**

Con el avance de la globalización y la integración de las economías, la actividad empresarial y la inversión internacional son cada vez más interrelacionadas. Este artículo se basa en las teorías relacionadas con el espíritu empresarial y la inversión extranjera directa (IED), al presentar el caso de Dimep S/A, una empresa de capital brasileño, cuyo fundador tiene fuertes raíces en Portugal, y es el líder del mercado tanto en Brasil como sistema de punto de acceso, y se utiliza como Portugal internacionalización a principios de los años 70. La investigación va a entender mejor el proceso de la actividad empresarial, desde el nacimiento hasta la madurez de esta empresa, y señaló la importancia de la internacionalización en países con similitudes histórico-culturales y lingüísticas, como es el caso de Portugal y Brasil, en un contexto de fuerte crecimiento de la inversión bilateral desde los años 90. Pondrá de relieve las implicaciones de la similitud del empresario lingüística y cultural para su inserción en los mercados extranjeros físicamente más cerca, y la importancia de la capacidad emprendedora del fundador del éxito en los negocios, la internacionalización de la innovación empresarial Dimep S/A. Además de estos factores serán analizados a través de una encuesta realizada en el Dimep sucursal en Portugal, una serie de factores relacionados con la actividad empresarial. Este artículo se divide de la siguiente manera: un análisis del actual proceso de globalización y sus consecuencias para la actividad empresarial y la inversión extranjera directa, y en segundo lugar, un estudio teórico de la IED y el espíritu empresarial, para mostrar algunas de sus convergencias y en tercer lugar, presentar el caso de negocios Dimep S/A, mediante el análisis de la evolución de la empresa y su internacionalización por Portugal, con base en la empresa de encuestas y, por último, se enumeran las conclusiones.

**Palabras clave:** emprenderorismo internacionales, inversión extranjera directa, globalización, Portugal, Brasil

### **1. La globalización, la inversión extranjera directa y el espíritu empresarial**

La globalización es una palabra con muchos significados. Utilizamos el concepto de globalización utilizado por Bhagwati (2004), que es la "integración de las economías nacionales en la economía internacional a través del comercio, la inversión extranjera directa (IED), capital de corto plazo, los flujos internacionales de trabajadores y las personas en general y de los flujos la tecnología ". Los grandes protagonistas de este fenómeno son las empresas multinacionales las pequeñas, medianas y grandes.

Este proceso de globalización en que la economía mundial está pasando también trae efectos profundos en el desarrollo de negocios. Puede proporcionar grandes beneficios a los países productores si utilizan las políticas adecuadas. La distancia económica, por ejemplo, ha ido disminuyendo debido a las nuevas tecnologías de la información. Por lo tanto, la protección natural que los empresarios se beneficiaron reducen, y la competencia internacional es más rápido y más intenso. Pero al mismo tiempo, la globalización abre nuevos mercados y oportunidades. Este acortamiento de las distancias y el debilitamiento de las barreras son empresarios llegar a los mercados internacionales de manera más eficiente. También puede permitir el acceso a los productos y servicios más baratos, y que los consumidores tienen más información al momento de elegir un producto o servicio.

La intersección entre la globalización y el espíritu empresarial se define por McDougall y Oviatt (1999) y el espíritu empresarial internacional (Mathews y Zander 2007). La globalización ha hecho que las empresas tiendan a actuar con un enfoque más amplio en el mercado, para estimular la iniciativa empresarial internacional, cambiando sus operaciones mientras se aplican las campañas de marketing innovadoras, con énfasis en la calidad o la experiencia del producto para el mercado particular. Con la globalización, las redes, por ejemplo, se han convertido en cada vez más importante en la actividad empresarial internacional. Es visto por los esquemas de división basado en Schumpeter (1934, 1975) divide las redes de innovación en dos regímenes: el régimen de Mark I (destrucción creativa) nuevos empresarios se ven obligados a desafiar a las empresas existentes, la introducción de nuevas invenciones. En el régimen de Marcos II Schumpeter (acumulación creativa), la tasa de innovación está determinado por la I + D de las empresas existentes. La separación de estos esquemas es importante, ya que el primer sistema de la industria para ofrecer más oportunidades para las empresas pequeñas y nuevas empresas, mientras que para las industrias del segundo esquema es el dominio de las grandes empresas establecidas y la presencia de barreras importantes a la entrada de nuevos innovadores son notable (Wennekers et al, 2005). A partir de esta distinción, el tipo de régimen de Schumpeter en un país es también una variable para determinar qué tipo de efecto (positivo o negativo) la globalización tendrá sobre una base nacional. La explicación es que el tipo de régimen Marcar defino la disponibilidad de empresas de nuevas tecnologías (o voluntad de los futuros empresarios para competir con) el aumento o cambio en la competencia. Centrándose principalmente en las diferencias en las perspectivas de los negocios entre los dos esquemas formulados por Schumpeter (1934, 1975), hay diferentes escenarios para el desarrollo de la iniciativa empresarial en un país en particular. Suponiendo que la globalización trae oportunidades económicas, el régimen actual de un país determinará si estos "beneficios" en vigor. Las empresas que operan en los países que se abren bruscamente pueden verse amenazadas debido a un nivel anormal de penetración comercial, frente a las multinacionales que están familiarizados con el trabajo de un régimen de Marcos II, y la competencia puede ser muy intensa con las empresas locales Mark I.

En este contexto, una inversión extranjera directa (IED), que tuvo una gran influencia en la economía mundial en las últimas décadas (UNCTAD, 2011). Los efectos que la entrada de las inversiones es un país (beneficios netos) dependen en gran medida de las características de la industria y del país (Cechella, 2011). Por ejemplo, si el país quiere atraer la inversión extranjera directa, uno de los beneficios económicos que se puede mejorar la productividad del trabajo. Además, la IED puede aportar nuevas tecnologías, experiencia de gestión y capacitación para el país (Jones, 2006). Los niveles de espíritu empresarial también puede aumentar la disponibilidad de los aumentos de capital riesgo extranjeros. Cuando el acceso del capital es vista como una de las principales dificultades de financiación (Keuschnigg y Nielsen, 2002), el aumento de los flujos de capital extranjero puede satisfacer las necesidades del sector empresarial para invertir. Jones (2006) también afirma que el IDE puede crear nuevas oportunidades de negocio para los empresarios locales. Una declaración apoyada por los resultados de Clercq et al. (2006), que muestran que la IED aumenta lugar de la competencia. La introducción de nuevas tecnologías en los países de acogida, por ejemplo, es natural que esta tecnología es adoptada por las sociedades afiliadas y no la propagación (beneficios tecnológicos) para las empresas locales (Clercq et al., 2006). Como efecto de la globalización (Andersen & Herbertsson, 2005), aún no está totalmente claro que la IED influye positivamente en el espíritu empresarial en el país de acogida, así como su grado de apertura.

Nuevas prácticas utilizadas por las multinacionales pueden tener un efecto de demostración o de imitación para los empresarios locales (Clercq et al., 2006). Sin embargo, como Blomström y Kokko (1997) señalan, no siempre es el (nuevo) participación multinacionales deberían dar lugar a una situación más favorable para la iniciativa empresarial. Las acciones de las empresas multinacionales fomentan la innovación exitosa de nuevas empresas (Acs y Terjesen, 2005). La propuesta básica es que las multinacionales compran una entrada de un innovador proveedor en el país, lo utilizan en toda la empresa y en sus operaciones internacionales, aplicando así la innovación en todo el mundo proveedor. La OCDE (2005) reconoce (potencial) beneficios para las empresas emprendedoras en su papel

de subcontratistas y proveedores. Según el informe, las ventajas que se pueden observar en términos de mejora de negocio y modelos de organización, modernización administrativa y tecnológica, la adquisición de habilidades y la innovación. Para concluir, un beneficio potencial creado por las multinacionales también puede mejorar la eficiencia industrial y la asignación de recursos en los países de acogida. Esto se puede lograr mediante la celebración de las industrias donde las barreras de entrada disminuyeron grado de competencia interna, obligando a las empresas existentes a ser más eficientes (Blomström y Kokko, 1997). Entre estas empresas existentes, las empresas más pequeñas (empresarial) se pueden beneficiar en mayor medida a partir de (conocimiento) consecuencia de la transferencia en comparación con las grandes empresas (Acs et al., 1994).

Simon et al. (2000) muestran que los empresarios puedan realizar las posibilidades de éxito internacional diferente. Estos investigadores también creen que la "distribución" información creíble para exponer historias de éxitos empresariales podría desencadenar una mente emprendedora potencial. A través de la globalización (de la información), el número de ejemplos de éxitos en los negocios aumenta proximidad cognitiva del individuo común. En otras Es decir, la globalización puede resultar en la creación de un clima de negocios más atrevido. Ma & Tan (2005) analizan las motivaciones de un empresario para realizar innovaciones. Generalmente, la independencia y el sentido de realización personal son importantes impulsores de sus acciones cognitivas. Por lo tanto, ya que la globalización ha aumentado el individualismo y el esfuerzo personal (Arnett, 2002), promover el espíritu emprendedor en las personas.

## **2. Las teorías de la IED y el espíritu empresarial**

Según Zahra y George (2002) el término "espíritu empresarial internacional" apareció por primera vez en Morrow (1988). Puso de relieve los últimos avances tecnológicos y el conocimiento cultural a fin de participar en los mercados extranjeros. Se llevaron a cabo estudios adicionales, y el campo de la iniciativa empresarial internacional ha ampliado el alcance de los temas de investigación. Por ejemplo, los estudios integrales sobre la cultura nacional, las alianzas y estrategias de cooperación, la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas, los equipos de alta dirección, los modos de entrada en los perfiles de los países en los mercados internacionales, la iniciativa empresarial corporativa, las exportaciones, la gestión del conocimiento, la financiación de riesgo, y el aprendizaje tecnológicos han ayudado a comprender mejor el espíritu empresarial internacional. Por multidisciplinar tanto en el espíritu empresarial como la inversión extranjera directa, los investigadores se involucran con las teorías y estructuras de otros campos del conocimiento, como los negocios internacionales, la antropología, la economía, la psicología, las finanzas, el marketing y la sociología. Los estudiosos de los negocios internacionales, como Wright y Ricks (1994), destacó la iniciativa empresarial internacional como una línea de investigación emergente, los términos destacan como comparaciones de la conducta emprendedora en diferentes países y culturas, así como el comportamiento de la organización que se extiende más allá de las fronteras nacional. Por lo tanto, el espíritu empresarial internacional es una combinación de innovación, proactividad, y conductas de riesgo que atraviesan las fronteras nacionales y tienen como objetivo la creación de valor en las organizaciones. (McDougall y Oviatt, 2000), para incluir el individuo, el grupo y los niveles de desempeño de la organización.

Por lo tanto, el espíritu empresarial internacional ha evolucionado a partir de un enfoque en nuevas empresas para incluir el espíritu empresarial de las empresas (Zahra y George, 2002). La definición de la iniciativa empresarial, sin embargo, es una cuestión de debate. Shane y Venkataraman (2000. P 218), es el "examen de cómo, por quién y con qué efectos se descubren los productos y servicios futuros, evaluado y explotado". Los autores hacen hincapié en que la iniciativa empresarial tiene dos partes: (1) las oportunidades, y (2) aquellos que se esfuerzan por sacar provecho de ellas. Se puede concluir, entonces, que el espíritu empresarial internacional es el descubrimiento, creación, evaluación y explotación de oportunidades a través de las fronteras nacionales - para crear bienes y servicios futuros.

## 2.1 Los modelos teóricos

### Teoría de Uppsala

Tal vez el modelo teórico de la internacionalización de las empresas más familiares para los estudiosos de la iniciativa empresarial es el modelo de Uppsala. Basado en sus estudios de las empresas suecas, Johanson y Vahlne (1977) demostraron que las actividades iniciales de internacionalización se dirigieron a entrar en los mercados físicamente más cerca y se utilizan los modos de ingreso de menor riesgo como exportador. Johanson y Vahlne (1977) explican que la empresa aprende y aumenta su conocimiento del mercado exterior a través del tiempo, principalmente a través de la experiencia, y sólo entonces aumentar sus compromisos en los mercados extranjeros, y más tarde se expande a mercados más distantes psíquicamente. A pesar de contener debilidades (Andersen, 1993), el modelo de Uppsala ofrece una explicación atractiva para el desarrollo gradual de la internacionalización de las empresas a través del tiempo (Johanson y Vahlne, 1990; OCDE, 1997).

### Teoría de Redes

Trabajo en red es una herramienta poderosa para el empresario (Dubini y Aldrich, 1991), y el análisis de las redes ha sido de gran utilidad para los investigadores de la iniciativa empresarial internacional estructural.

Las empresas utilizan sus redes para acceder a recursos para mejorar sus posiciones estratégicas para el control de los costos de transacción, aprender nuevas habilidades, para ganar legitimidad y vivir de manera positiva a los cambios tecnológicos. (Alvarez y Barney, 2001).

Redes destacan las normas de reciprocidad, las relaciones personales, la reputación y la confianza (Larson, 1992). La red representativas del capital social del empresario es intangible e idiosincrásico, y es apreciado por las interacciones que ayudan a construir la confianza (Coleman, 1990). La confianza es el elemento básico que determina la fuerza de la conexión de red (Dubini y Aldrich, 1991). Cuando una empresa se basa en una red de contactos para un intercambio, haciendo uso de su capital, una deuda que se reconoce la reciprocidad esperada.

Aunque gran parte de las investigaciones sobre el espíritu empresarial internacional utilizando la teoría de redes se ha centrado en las redes personales y los equipos, también existe un importante cuerpo de trabajo que se centra en las redes de la organización. Al ver la multinacional como una red interinstitucional, Birkinshaw (1997) analiza el emprendimiento empresarial y construye un marco conceptual para el análisis de las iniciativas de las filiales de las empresas multinacionales.

En resumen, el análisis de redes es un enfoque poderoso para la iniciativa empresarial internacional. Las redes ayudan a los empresarios a identificar las oportunidades internacionales, establecer la credibilidad, proporcionar acceso a los recursos críticos, incluidos los conocimientos ya menudo conducen alianzas y otras estrategias de cooperación.

### Teoría y Gestión del Conocimiento Aprendizaje

La necesidad de adquirir conocimientos sobre la inversión en el mercado de acogida es un principio fundamental de la internacionalización. Por lo tanto, los estudiosos han reconocido la importancia del aprendizaje de la organización para entrar o expandirse en el mercado internacional (Andersen, 1993; Barkema y Vermeulen, 1998 y Hitt, 2000).

El aprendizaje organizacional se define por Autio et al. "(2000: 911) como" el proceso de asimilación de nuevos conocimientos en la base de conocimientos de la organización, y Huber (1991) añade que "una organización que aprende si alguna de sus unidades adquiere conocimientos que reconoce como potencialmente útil para la organización . " Por lo tanto, gran parte del creciente número de estudios sobre la gestión del conocimiento está estrechamente relacionada con la teoría del aprendizaje. La gestión del conocimiento es particularmente difícil para las empresas multinacionales, que están implicados diferentes culturas, sistemas de gobierno corporativo, zonas horarias e idiomas (Kümmerle, 2002).



### **3. El caso de Dimep S/A - Puntos de Acceso al Sistema**

En Brasil, la iniciativa empresarial se hizo popular en los años 90, lo que contribuyó al aumento, por ejemplo, la internacionalización de las empresas brasileñas de capital, de todos los tamaños. Según las investigaciones de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Brasil tiene la tasa más alta en estadio temprano Emprendedores (TEA) en 2010 (17,5%), en comparación con los 59 países que participaron en la encuesta.

En esta sección se verá a través del estudio detallado de un caso de estudio, analizar el desarrollo de las empresas como una actividad empresarial y la integración de la empresa más allá de las fronteras de su país como una actividad estimulante del proceso de la iniciativa empresarial.

La dependencia de uno o unos pocos casos es una crítica frecuente de la metodología de estudio de casos, debido a su incapacidad para proporcionar conclusiones generalizadas. Yin (1993) y Hamel et al. (1993) argumentan que el tamaño relativo de los ejemplos de estudios de casos, por ejemplo 2, 10 ó 100, se transforma en un estudio macroscópico. Yin (1994) afirma que la aplicabilidad general de los resultados depende de la calidad de la metodología de estudio de caso y el rigor con que se construye el caso. Dicho estudio debe satisfacer tres principios del método cualitativo: descripción, comprensión y justificación.

Nuestro estudio de caso, el Dimep S/A, es una empresa líder en su segmento, con una participación de aproximadamente el 65% del mercado, 55 filiales y distribuidores, 795 profesionales de todo Brasil, y otras empresas relacionadas con el nicho acceso a los mercados, la seguridad y la identificación, y exporta a varios países de América, Europa, Asia y África, por lo que es la empresa más grande del sector en América Latina. A través de entrevistas in situ con los representantes de esta empresa en Europa Dimep S / A, con sede en Lisboa, en octubre del 2011, así como el acceso a la información primaria y secundaria sobre el tema, se identificará la importancia de la mentalidad emprendedora del fundador de la empresa, y poco después nos centramos en el caso concreto de Europa Dimep S/A, vinculada a la actividad empresarial internacional en un contexto de rápido crecimiento de la inversión bilateral, en Brasil y en Portugal, en Brasil, en Portugal, desde principios de los años noventa, el justificado en un estudio caso en el tema.

#### *3.1 Historia del empresario y de la empresa*

Dimas de Melo Pimenta, fundador de Dimep S / A, nació en 1918 en Portugal. Al final de la Primera Guerra Mundial, cuando Europa se enfrenta a una escasez, su padre decidió regresar a Brasil, donde había sido cuando era joven. Desde muy joven, su pasatiempo favorito era crear, construir. Alrededor de seis años desde que su curiosidad era todo lo que se relaciona con los mecanismos. Después de un trabajo experimenta en 1936 montar un pequeño taller en su garaje, donde los punteros y accesorios fabricados reloj a la empresa donde trabajaba en ese entonces. Así creó el primer punto del reloj estudiado, diseñado y fabricado en Brasil. Desde allí, el negocio se desarrolla hasta convertirse, en 1961, Dimas de Melo Pimenta S / A Reloj Industria, el sector más importante en el mercado brasileño.

Los Dimas Half Point Systems Pepper actuales y Ltda Access. nacido de la pasión que su fundador siempre alimentada por marcadores de tiempo. Dueño de un espíritu ágil y emprendedora, Dimas mitad Pepper tuvo una vida muy exitosa que se convirtió en la historia de la compañía.

A partir de sus actividades en la administración, dentro de unos meses empezó a sentirse atraído por el área técnica. Entusiasmado por las máquinas de medir el tiempo (importado de Alemania), que pasó por sus manos, Dimas excitado de tal manera que el reloj tiene que aplicar todo su tiempo disponible en la observación y el análisis de estos relojes.

#### *La creación del primer reloj*

A finales de 1936, se elaboró los primeros diseños de relojes. Al año siguiente, en el entorno de pre-guerra total, las dificultades comenzaron a aparecer para la importación de Alemania. Dimas fue cuando creó su primer reloj. Este reloj fue vendido a la empresa donde trabajaba, lo que significa sólo el comienzo de muchos proyectos de relojes. Nació, entonces el primer taller, que comenzó a surgir nuevos cronómetros, incluso una gran fachada reloj de más de tres metros de diámetro, fabricado en 1938.

En 1941, durante la Segunda Guerra Mundial, Dimas fundó con su padre Manuel y su hermano Joseph, la firma Tajo Productos Eléctricos Ltda.. De todos modos, la incipiente producción comenzó en 1936, avanzó a una etapa industrial eficaz. Esta firma, que tuvo un comienzo modesto, y dejó muchos relojes extraordinarios, especialmente una instalación grande e importante para que el Ministerio de Hacienda de Río de Janeiro. En 1943, el IV Salón Nacional de la Industria de São Paulo, recibió sus relojes "Distinción Especial" y "Gran Premio Medalla de Oro" por su avanzada tecnología desde entonces. Profundamente comprometido en el desarrollo de su empresa, en cualquier lugar donde la encontró, la hora que era, su mente estaba en el reloj, siempre en busca de construir equipos cada vez más avanzados. A fin de tener los relojeros en todo Brasil la información técnica que les permita desarrollarse profesionalmente, fundó el "Instituto Brasileiro relojería" de la que fue presidente. En este instituto, estableció la primera escuela de relojería en Brasil, que ha formado a miles de estudiantes repartidos en todo el mundo, con las escuelas de Brasil y Portugal. En 1971, se inició en Uruguay, el Instituto Brasileño de relojería, con el curso de español. Gracias a la intensa labor en el ámbito de la investigación, preguntaron a más de 100 patentes y publicó ocho libros sobre su especialidad.

En 1964, su hijo entra en el Tajo, Dimas mitad Pepper II, que comenzó a trabajar a los 15 años, con el firme propósito de convertirse en el continuador de la empresa. Profundamente comprometida en el desarrollo de su empresa, que era el lugar en que estaba, él siempre se ha centrado en investigar el mercado para los relojes que tenían pruebas de productos electromecánicos y se convertiría computarizado con el fin de construir un equipo más avanzado.

En 1972 fundé el Dimep Portugal hoy Dimep Europa, con la intención de convertirla en una empresa internacional. En los años 80, Dimas II desarrolló un sistema de ventas que puso Dimep por primera vez en Brasil, con el objetivo fundamental de satisfacer los usuarios directamente desde la fábrica. En ese momento, Dimep también inició sus operaciones en México y Estados Unidos, además de estar muy presente en toda América Latina.

En los años 90, se completó el cambio tan esperado por Dimas II, que se ha preocupado desde los años 70, a partir de una transformación rápida y masiva de los relojes mecánicos para computarizada.

Desde 2000, ahora como presidente, Dimas mitad Pepper II decidió modificar su compañía Dimep, transformando radicalmente en los sistemas de producción (software) tiempo, el acceso y la seguridad y la formación de un laboratorio con más de 20 programadores, y otros laboratorios de hardware y firmware, micromecánica y electrónica. Comenzó a utilizar también la fabricación potencial ya estructurado para la fabricación de relojes, torniquetes, armarios, puertas y todos los productos fabricados por Dimep.

Dimas mitad Pepper II, también a principios de este siglo, transformó la Dimep Industria Relojes Dimep Portugal en Europa, con un plan muy audaz para cubrir todo el mercado común europeo y convertirse en una de las empresas líderes en esta rama grande.

El Dimep presenta a sí misma como una compañía muy respetada en Brasil y en el extranjero. Después de 70 años de su fundación, se ha convertido en una empresa internacional con productos distribuidos en América Latina, Europa y África. Desde el desarrollo de su primer reloj principal del proyecto, en 1937, el Dimep no dejó de girar, mejorar y ampliar. Buscando siempre estar en sintonía con los tiempos, la compañía ha pasado por varias etapas, llegando a ser capaces de ofrecer continuamente los mejores productos en el mercado y un mayor número de clientes. La única constante en la actualidad es la necesidad de un cambio. El principal cambio fue tomada por nueva dirección del nuevo posicionamiento estratégico, cuyo objetivo era ofrecer a los clientes soluciones completas y punto de acceso, ampliar su negocio más allá del punto de segmento de control, en el que la empresa ha ejercido el liderazgo.

El Dimep siempre ha sido una empresa con vocación de investigación y desarrollo de productos y servicios. Su creación fue precisamente por el interés personal y la dedicación de su fundador por el desarrollo de una tecnología nacional orientada a la producción de herramientas de marcado y registro de tiempo. Esta disposición de la investigación fue uno de los pilares que llevaron a la empresa a convertirse en un líder en los segmentos en los que opera hoy. En sus 70 años de existencia, como debe ser, la empresa invirtió gran parte de sus recursos en I + D. Hoy en día, aproximadamente el 4% de su volumen de negocios neto anual

se dirige al área de investigación. Esta estrategia ha sido en gran parte responsable de su éxito en los últimos 70 años y seguirá siendo uno de los motores del crecimiento durante el siglo XX.

### *3.2 - Las motivaciones de Dimep en Portugal*

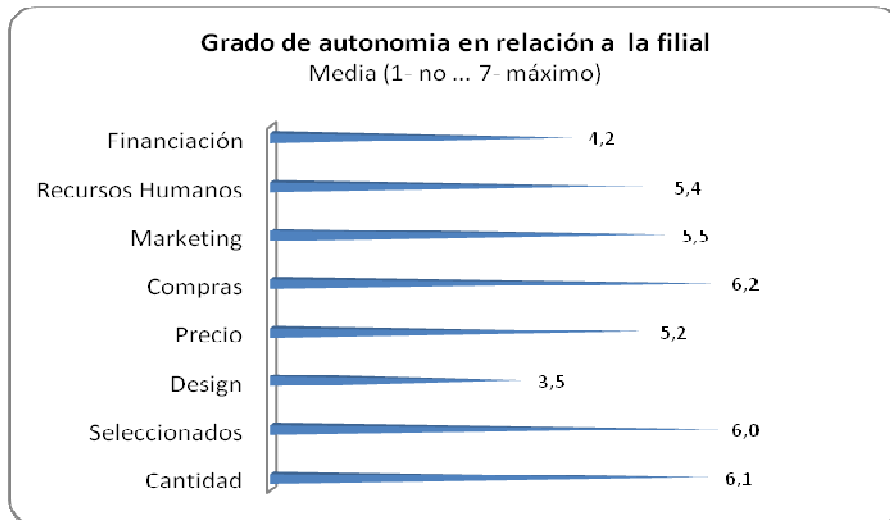
Inversiones brasileñas en Portugal se remontan a los años 60, con las empresas, por ejemplo, el sector joyero, bienes raíces y construcción, así como el capital público, como el Banco de Brasil. De acuerdo con cifras oficiales del Banco de Portugal, hasta 1994 fue Brasil quien invirtió más en Portugal que en Brasil Portugal. Después de esta fecha, se observa un fuerte aumento de la inversión portuguesa en Brasil. Como telón de fondo para aumentar las inversiones bilaterales, hubo una liberalización acelerada de las economías (en el caso de Portugal la profundización de la Unión Europea a través del mercado único y la unión monetaria, y en el MERCOSUR, Brasil y las reformas de los años noventa, en particular, la privatización) y medios de comunicación que ofrecen las nuevas tecnologías de la información. No obstante, Brasil también ha seguido invirtiendo en Portugal desde mediados de los noventa, y actualmente tiene el control de las empresas de diversas ramas de actividad (Cechella, 2011). En 2010, Brasil invirtió 1.90000 millones de dólares, diez veces más que en 2009, principalmente por la inversión en Cimpor.

#### *3.2.1 La Europa Dimep S/A*

Fundada en Lisboa desde 1970, la sede de Dimep Europa es el centro de distribución de productos Dimep en la Unión Europea, y el líder de su segmento en el mercado portugués, con cerca de 1 millón de unidades vendidas. Situado en una zona privilegiada de la ciudad de Lisboa y en sintonía con los cambios en su matriz en Brasil, Europa Dimep también experimentado cambios importantes en los últimos años. La reformulación de los procesos administrativos y la formación de sus profesionales prepara la compañía para promover la marca y sus productos Dimep en todo el mercado europeo, por lo que Portugal su puerta. Muchos de los productos producidos en el país se exportan a Lisboa, donde están acabados para adaptarse mejor a los mercados portugués y europeo, y cumplir con las normas y requisitos de la legislación de cada una de las regiones. Además de su sede en Lisboa, Dimep propia sucursal en la ciudad de Porto y el concesionario establecido en la región de Galicia, al sur de España. Por lo tanto, como fuente se coloca una encuesta realizada por la empresa en julio de 2012, por debajo de las principales motivaciones de la empresa para invertir en Portugal en relación con la iniciativa empresarial.

1 - La inversión en investigación y desarrollo: como quedó claro en la presentación de la compañía, Dimep invierte constantemente en investigación y desarrollo con el fin de mejorar sus productos y servicios en la actualidad alrededor de 4% de su facturación.

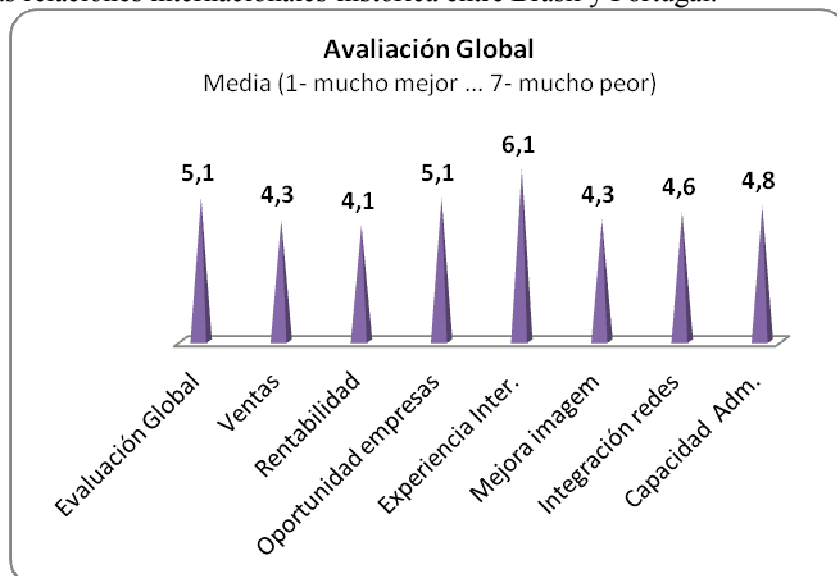
2 - Sucursal Autonomía: otro elemento relevante para el éxito de la empresa es la libertad en la matriz emabrgo en diferentes aspectos de la gestión, tales como la selección de una política de compras, los productos seleccionados de Brasil y la política de comercialización. La empresa busca introducir progresivamente a todos los empleados los valores y la visión de su fundador.



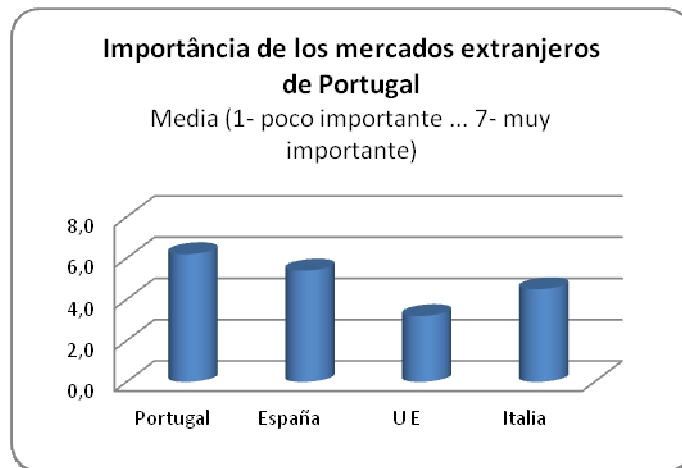
3- Factores de competitividad: este punto es visible la importancia de la calidad y la gama de productos vendidos, junto con la asistencia técnica. En este contexto, factores tales como el tamaño de la empresa tienen menos importancia.



4- Clasificación general: este artículo se destaca claramente la contribución de la experiencia internacional Dimep Europa S/A para los negocios de la Sociedad en su conjunto, siendo un punto delante de la segunda partida más importante, la captura de la oportunidad de negocio, también vinculado a la iniciativa empresarial y las diferencias lingüísticas y culturales, las relaciones internacionales-histórica entre Brasil y Portugal.



5- Importancia de los otros mercados de Portugal: portugués más allá del mercado, donde la matriz europea, lo más importante, uno de los mercados donde la compañía ha operado en los últimos tiempos es el español. Mediante el establecimiento de una representación en España, Dimep la hora de desarrollar nuevos negocios en Europa. La representación española de Dimep se encuentra en la ciudad de Pontevedra, en la región de Galicia, al noroeste del territorio español. Atentos a la evolución del mercado europeo, la compañía también está apuntando al mercado italiano a través de una joint venture.



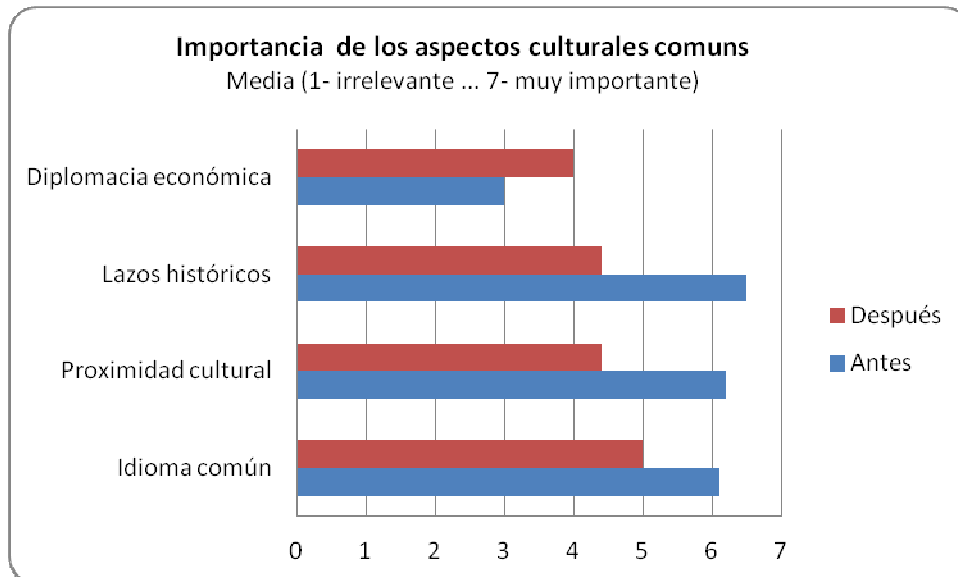
6- Los beneficios de la internacionalización: Nótese aquí la importancia de la iniciativa empresarial de la inversión en el mercado portugués, para proporcionar a la empresa un mayor conocimiento de la experiencia en negocios internacionales, de acuerdo con la Escuela de Uppsala se discutió anteriormente, y la ampliación mercado más allá de las fronteras de Brasil y América Latina, por lo menos en los primeros años.



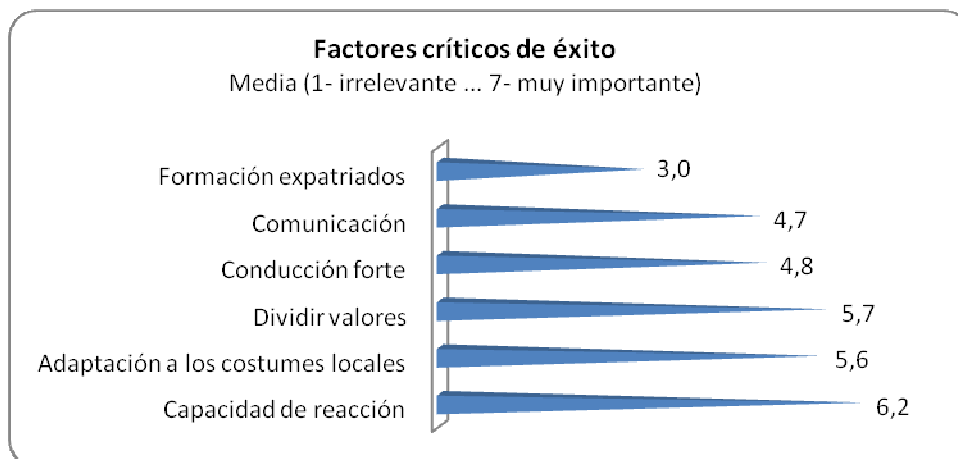
7- Problemas: este factor trata de comprender algunos de los factores que pueden inhibir la capacidad empresarial, este evento internacional en el mercado portugués. Como elementos que obstaculizan las acciones empresariales destacan la alta carga de impuestos, el sistema legal, y, en particular, el estancamiento de la economía, sobre todo en los últimos años. Sin

embargo, estos factores no llegan a poner en peligro el éxito de la inversión Dimep S/A en Portugal.

8- La importancia de los aspectos culturales comunes: este factor explica de forma inequívoca la importancia de los vínculos de la empresa fundadora, Pepper Dimas de Mello, la elección del mercado portugués como una matriz de los negocios en Europa. La cultura, la historia y la lengua común son factores de gran valor en la apertura de nuevos mercados y pueden facilitar acción empresarial, así también conocer otras culturas, como la lógica Inglés y asiáticos sin dejar de lado cualquier plan de negocios más grande.



9- Los factores críticos de éxito: aquí destacar dos factores básicos relacionados con el espíritu empresarial: la capacidad de reacción rápida y los valores compartidos de la empresa y la forma en que los orígenes de su fundador.



#### **4. Consideraciones finales**

El Dimep nació capacidad genuinamente emprendedor de su fundador, que invirtió en Portugal a principios de los años setenta, incluyendo los bonos lingüístico-cultural-histórico de este país, además de, por supuesto, los factores de mercado vinculados a la expansión internacional de sus productos y servicios. La conexión del fundador de la empresa Dimas de Mello Pimenta, portugués que emigraron a Brasil, ha hecho que la inversión en Portugal de conocerlo y tener mejores relaciones con la gente en este país.

Por lo tanto, mucho antes de la apertura y el avance exponencial de las tecnologías de la información y las políticas de liberalización adoptadas por muchos países del mundo en los años 90. Está claro, pues, que la apertura de los mercados es un factor muy importante para

llegar a los mercados internacionales, sin embargo, los mercados relativamente cerrados pueden ser objetivos de inversión internacional a través de un plan estratégico adecuado y la capacidad de asumir riesgos. Y es en este sentido que la capacidad innovadora de la empresa, que viene de las características de su fundador, que lo colocó como uno de los valores fundamentales de Dimep S/A, causó a la empresa a adaptarse mejor cuando la apertura de los mercados internacionales ya experimentado en países como Portugal, que se reúne las teorías relacionadas con la iniciativa empresarial internacional y la inversión extranjera directa, como la Escuela de Uppsala, la teoría de redes y teoría del aprendizaje.

Por lo tanto, tratamos de verificar las operaciones de la compañía en Portugal sobre los factores relacionados con la capacidad emprendedora de la empresa para alcanzar sus objetivos de marketing. La contribución de experiencia en el mercado para el portugués y la empresa en su conjunto es un factor importante, para proporcionar una mayor visión para los negocios, la experiencia. Portugal es la sede de la compañía en Europa y en este país que la empresa adapta sus productos tanto para el mercado interno como para la exportación a otros mercados. Como factores de motivación, en primer lugar destacar la inversión sistemática en investigación y desarrollo, en línea con los valores de la empresa, también la autonomía de la filial en relación con las políticas de mercado y la gestión de la empresa correspondiente, junto con la calidad de los productos y los servicios ofrecidos a través de la asistencia técnica.

Desde Portugal, el Dimep S/A demanda entrar otros mercados europeos, sobre todo relacionadas con la lengua latina, como el español y el italiano, al igual que en los países de América Central y del Sur.

También tratamos de comprender los factores que están inhibiendo la iniciativa empresarial internacional en Portugal, destacando la elevada presión fiscal, el sistema legal, y, en particular, el estancamiento de la economía, sobre todo en los últimos años. Sin embargo, estos factores no llegan a poner en peligro el éxito de las inversiones. Por último, como factores de éxito crítico destacado dos factores básicos se vincularán espíritu empresarial: la capacidad de reacción rápida y los valores compartidos de la empresa.

## 5. Referências bibliográficas

- Acs, Z. J., Laszlo, S., O’Gorman, C. and Terjesen, S. (2005), *Could the Irish miracle be repeated in Hungary?*, Discussion papers on Entrepreneurship, growth and public policy, Max-Planck-Gesellschaft.
- Citar artigo Portugal Digital
- Alvarez, S.A. & Barney, J.B. (2001). How entrepreneurial firms can benefit from alliances with large partners. *Academy of Management Executive*, 15: 139-148.
- Andersen, T. M., Herbertsson T. T. (2005), Quantifying globalization, *Applied Economics*, 37, pp. 1089–98.
- Andersen, O. (1993). On the internationalization process of firms: A critical analysis. *Journal of International Business Studies*, 24: 209-231.
- Autio, E., Sapienza, H.J., & Almeida, J.G. (2000). Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth. *Academy of Management Journal*, 43: 909-924.
- Bhagwati, J. (2004). *Em defesa da globalização: como a globalização está ajudando ricos e pobres*. Elsevier-Campus, Rio de Janeiro.
- Barkema, H.G. & Vermeulen, F. (1998). International expansion through start-up or acquisition: A learning perspective. *Academy of Management Journal*, 41: 7-26.
- Birkinshaw, J. (1997) Entrepreneurship in multinational corporations: The characteristics of subsidiary initiatives. *Strategic Management Journal*, 18: 207-229.
- Blomström, M., Kokko, A. (1997), *The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence*, World Bank Policy Research Working Paper No. 1745.
- Cechella, C. (2011). *A globalização e os investimentos das empresas brasileiras em Portugal*. Ed. Princípia, Lisboa.
- Clercq, D. De, Hessels, S.J.A. & Stel, A. van. (2006), *Knowledge Spillovers and Entrepreneurs' Export Orientation*, EIM Working Paper, SCALES, The Netherlands.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University.
- Dubini, P. & Aldrich, H. (1991). Personal and extended networks are central to the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 6: 305-313.
- Hitt, M.A. & Ireland. R.D. (2000). The intersection of entrepreneurship and strategic management research. In D.L. Sexton and H. Landstrom, (eds.), *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*, Oxford: Blackwell Publishers Ltd., 45-63.
- Huber, G.P. (1991). Organizational learning: An examination of the contributing processes and the literatures. *Organization Science*, 2: 88-115.
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies*, 4:20-29.
- Johanson, J. & Mattsson, L.-G. (1988). Internationalization in industrial systems—A network approach. In N. Hood and J.-E Vahlne, Croom Helm (eds.), *Strategies in Global Competition*, London, 287-314.
- Johanson, J. and Vahlne, J.-E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7: 11-24.
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (2003). Business relationship learning and commitment in the internationalization process. *Journal of International Entrepreneurship*, 1: 83-101.



- Jones, K. (2006), Entrepreneurs in the Global Economy, Chapter 8 in: Minniti, M. (ed.), *Entrepreneurship: The Engine of Growth*, Praeger Press, USA.
- Keuschnigg, C., Nielsen, S. B. (2002), Tax policy, venture capital, and entrepreneurship, *Journal of Public Economics*, 87, pp. 175–203.
- Kuemmerle, W. (2002). Home base and knowledge management in international ventures, *Journal of Business Venturing*, 17: 99-122.
- Larson, A. (1992). Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationships. *Administrative Science Quarterly*, 37: 76-104.
- Ma, H., Tan, J. (2005), Key components and implications of entrepreneurship: A 4-P framework, *Journal of Business Venturing*, 21 (5), pp. 704-25.
- Mathews J.A., Zander I. (2007). The international entrepreneurial dynamics of accelerated internationalization. *Journal of International Business Studies*. 1-17.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). (1997). *Globalisation and Small and Medium Enterprises*. Paris: OECD.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1999). A framework for understanding accelerated international entrepreneurship. In R. Wright (Ed.), *Research in Global Strategic Management*, 23-40. Stamford, CT: JAI Press.
- Schumpeter, J.A., (1934). *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Ma.
- Schumpeter, J.A., (1975). *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper and Row, New York, Originally published in 1942.
- Simon, M., Houghton, S. M. and Aquino, K. (2000), Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation: How individuals decide to start a business, *Journal of Business Venturing*, 15 (2), pp. 113-34.
- Wennekers, S., Stel, A. van, Thurik, R. and Reynolds, P. (2005), Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development, *Small Business Economics*, 24, pp. 293-309.



## LA INVERSIÓN INMOBILIARIA INDIRECTA EN ESPAÑA.

De los Fondos y sociedades de Inversión inmobiliaria (FII y SII) a las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)

**Joan MONTLLOR-SERRATS**

Universitat Autònoma de Barcelona  
joan.montllor@uab.cat

**Anna M. PANOSA-GUBAU\***

Universitat de Girona  
anna.panosa@udg.edu

### Resumen

En este artículo se revisan los instrumentos de inversión indirecta inmobiliaria en España, desde la creación en 1992 de los Fondos y Sociedades de Inversión inmobiliaria (FII y SII) hasta la creación de la primera Sociedad de inversión del mercado inmobiliario (SOCIMI) en 2013. Se analizan las características de los mismos y asimismo los motivos por los cuales estas figuras de inversión no han tenido mucha demanda hasta el momento, en comparación con los REITs (Real Estate Investment Trusts), vehículos típicos de inversión inmobiliaria indirecta creados en los países anglosajones.

**Palabras clave:** Inversión indirecta inmobiliaria; Fondos de Inversión Inmobiliaria, Sociedades e Inversión Inmobiliaria; SOCIMI; REITs

### 1. Introducción

Históricamente los inmuebles se han considerado más como un activo de inversión real vinculado a la producción que como un activo de inversión. Eagle y Hudson-Wilson (1994) en una perspectiva histórica desde mercados inmobiliarios en EEUU explican que no es hasta a partir de los años 70, que se empezaron a considerar seriamente los inmuebles como a parte de las carteras de inversión institucional. Asimismo en Europa se ha venido manifestando un interés creciente.

Pero no se puede hablar de inversión inmobiliaria como un tema único y uniforme<sup>1</sup> En este ámbito, una inversión consiste en la adquisición de un título o activo con la esperanza de obtener una riqueza adicional en el futuro. Suárez (1996) distingue entre inversiones reales (económicas y productivas) y financieras. Se entiende por inversión real aquella que, al hacerla, se transforman dinero en bienes tangibles o capital intelectual y por inversión financiera aquella en que el dinero se transforma en títulos. Así, la compra de un inmueble para su explotación supone una inversión real, mientras que la inversión indirecta se refiere a la compra de un título representativo de la participación en una sociedad o fondo que se dedica a la inversión en inmuebles para su explotación.

La forma más conocida y extendida de inversión indirecta en inmuebles es el Real Estate Investment Fund, conocido por las siglas REIT. La figura es originaria de Estados Unidos y, con el tiempo se ha ido extendiendo por todo el mundo. No todos los países han conservado la misma nomenclatura y características. Algunos, entre los que se encuentra España, han adaptado el nombre y cambiado las condiciones de los mismos.

La primera referencia a la inversión colectiva (indirecta) de carácter inmobiliario en España se sitúa en el año 1964<sup>2</sup>, cuando se estableció una regulación básica con la forma de Fondos de Inversión Inmobiliaria Indirecta o Fondos de Inversión Mobiliaria especializados, en tanto que limitaba el patrimonio a acciones de sociedades que tuvieran el objeto social relacionado con la actividad inmobiliaria. Se trataba, pues, de inversión colectiva de carácter financiero. No obstante, según Tapia (1998), esta previsión legal, que no tuvo un desarrollo

---

\* Autor correspondiente

<sup>1</sup> FEI y IESE (1999), p. 28; Isaac. (1998) p. 1

<sup>2</sup> Decreto Ley 7/1964 de 30 de abril, art. 8

reglamentario posterior, no impidió que se desarrollaran en la práctica diferentes formas jurídicas, como por ejemplo comunidades de bienes o sociedades comanditarias de inversión colectiva en inmuebles.

En este artículo se revisan los instrumentos de inversión indirecta inmobiliaria en España, desde la creación en 1992 de los Fondos y Sociedades de Inversión inmobiliaria (FII y SII) hasta la creación de la primera Sociedad de inversión del mercado inmobiliario (SOCIMI) en 2013. Se analizan las características de los mismos y asimismo los motivos por los cuales estas figuras de inversión no han tenido mucha demanda hasta el momento, en comparación con los REITs (Real Estate Investment Trusts).

El artículo se estructura de la siguiente manera: en la segunda sección se presenta la evolución de la inversión inmobiliaria indirecta; en la tercera sección se describen otros fondos de inversión inmobiliaria; la cuarta sección describe algunas de las características básicas de las Sociedades y Fondos de Inversión Inmobiliaria en España; la quinta sección está dedicada a las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI); y en la última sección se presentan algunas conclusiones

## **2. La inversión inmobiliaria indirecta: evolución.**

Las instituciones de inversión colectiva de carácter propiamente inmobiliario - de carácter no financiero - nacen al amparo de la Ley 19/1992 de 7 de julio "sobre régimen de Sociedades y Fondos de Inversión inmobiliaria y sobre fondos de titulización hipotecaria" complementada con las disposiciones reglamentarias de desarrollo de la misma<sup>3</sup>. Estas figuras, ya entonces en funcionamiento en otros países, suponen, en ese momento, una novedad en el ámbito jurídico español ampliando las alternativas de inversión. Pretenden, por un lado hacer más accesible la inversión en inmuebles al pequeño ahorrador, y por otro lado, potenciar el mercado inmobiliario de alquiler, con efectos sobre la moderación en el comportamiento de los precios inmobiliarios. Estas instituciones invierten sus recursos mayoritariamente en activos inmobiliarios para su explotación, a diferencia de las instituciones de inversión colectiva de carácter mobiliario, que invierten sus recursos en activos financieros. En general, la intención es ofrecer una rentabilidad moderada y regular, junto con una revalorización real, generalmente positiva y a una relativa seguridad de la inversión.

A pesar de que la ley sea del año 1992, no es hasta febrero de 1995, cuando se crean los primeros Fondos de Inversión Inmobiliaria, coincidiendo con la entrada en vigor de la nueva Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), que clarificaba las condiciones del parque de inmuebles de alquiler. El siguiente Fondo de Inversión Inmobiliario se creó en marzo de 1998.

El bloque normativo mencionado presentaba algunas rigideces que hacían poco atractivos estos instrumentos para los inversores, comparado con otras formas de inversión colectiva. Básicamente se trataba de limitaciones financieras y fiscales. En éste sentido, López (1997) explica que el patrimonio de las cuatro instituciones entonces existentes, no sólo había dejado de crecer, sino que parecía que empezaba a experimentar un descenso. Explica las causas fundamentales del relativo fracaso refiriéndose básicamente al tratamiento fiscal aplicado a los partícipes y defectos de la legislación que regulaba la actuación de estas instituciones. Estas limitaciones se intentaron superar con la ley 20/1998 de 1 de julio<sup>4</sup> y el RD 845/1999 de 21 de mayo<sup>5</sup>, introduciendo más flexibilidad en la política de inversiones y ampliando el concepto de inversión. Con la aprobación de la nueva normativa, López y Fernández (1999) apuntan que puede suponer un avance pero que no es suficiente porque todavía hay

---

<sup>3</sup> Real Decreto 686/93 de 7 de mayo, que precisa el régimen de las sociedades y fondos de inversión inmobiliaria contenido en el reglamento (RD1393/1990 de 2/11) de la Ley 46/1984 de 26/12 reguladora de las instituciones de inversión colectiva, OM de 24-9-93 sobre fondos de inversión inmobiliaria y OM de 30-11-94 que establece las normas de valoración de bienes inmuebles.

<sup>4</sup> Ley 20/1998 de 1 de julio, de "reforma del régimen jurídico y fiscal de las instituciones Inversión colectiva de naturaleza inmobiliaria y sobre cesión de determinados Derechos de Créditos de la Administración General del Estado"

<sup>5</sup> RD 845/1999 de 21.05.99 que modifica el RD 1393/90 citado anteriormente

restricciones importantes, comparado con otros países, tanto en cuanto a política inversora como régimen fiscal.

Inicialmente, las instituciones de inversión colectiva de carácter inmobiliario sólo podían invertir para su arrendamiento en edificios terminados o partes individualizadas de éstos, que se destinaran a vivienda, oficinas, aparcamientos o locales comerciales. Con la nueva normativa, el concepto de inversión en inmuebles es más amplio, en primer lugar, porque el uso que se puede dar a estos inmuebles incluye el de residencia estudiantil o de tercera edad (sólo arrendamiento, no la explotación del negocio), y en segundo lugar, porque se considera como inversión, no sólo el inmueble terminado, sino también los inmuebles en fase de construcción; las opciones de compra y los compromisos de compra a plazo de inmuebles, con vencimiento no superior a los dos años y la titularidad de concesiones administrativas para el arrendamiento de inmuebles.

Con este nuevo reglamento se pretendía aumentar la afluencia de recursos al sector inmobiliario con efectos multiplicadores en el resto de la economía y, a la vez, que estos recursos fueran a parar sustancialmente sobre viviendas de alquiler.

Pero el desarrollo de estos fondos ha sido poco significativo, comparado con otros países, aunque hay razones objetivas para utilizar este producto como complementario del ahorro a largo plazo. Grandio (1997) cita, entre otras:

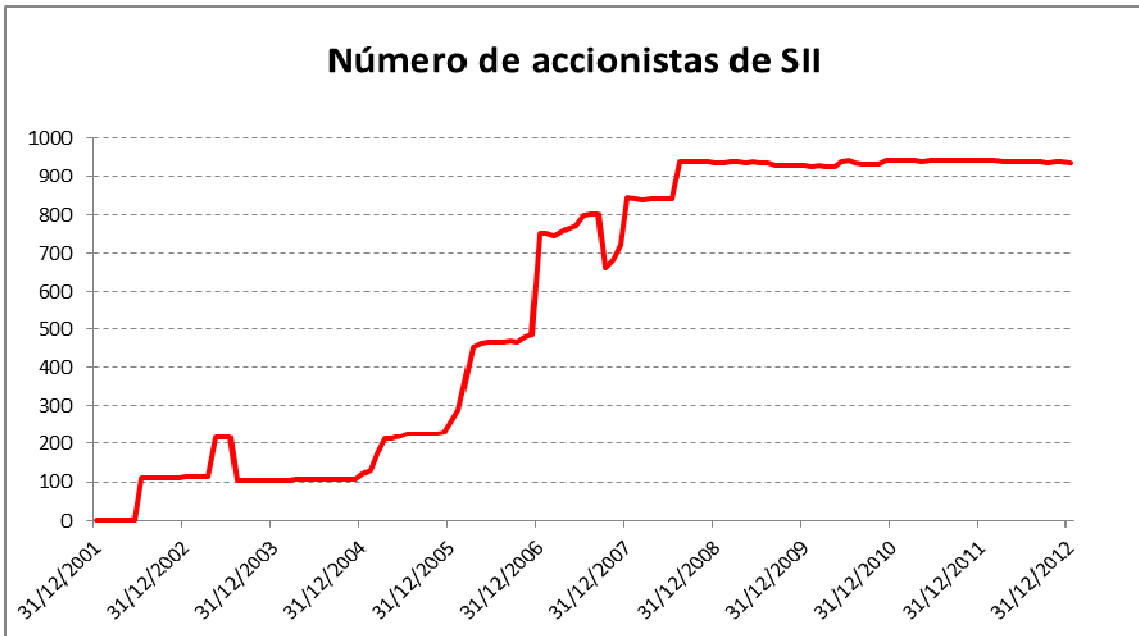
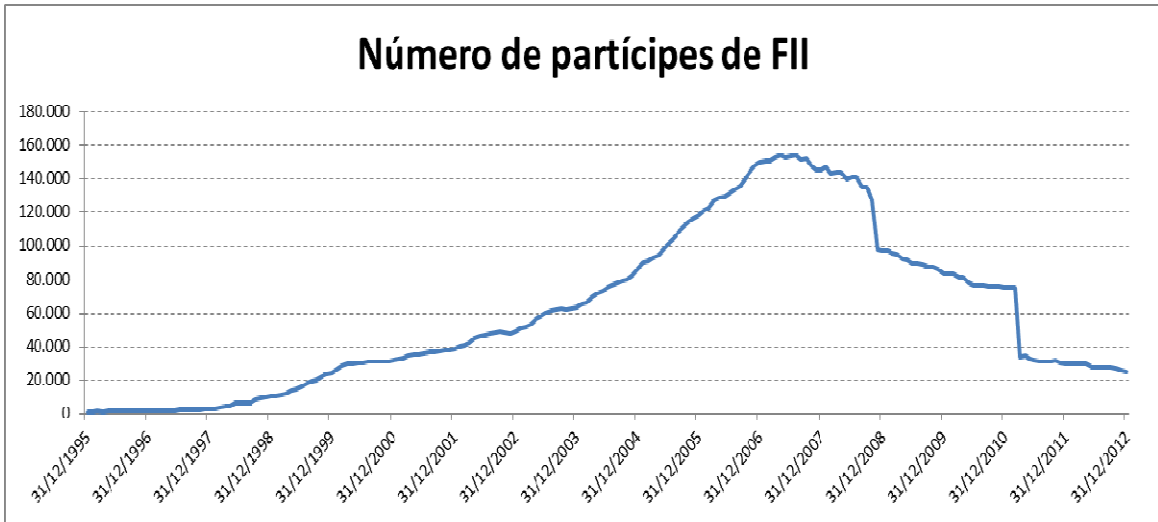
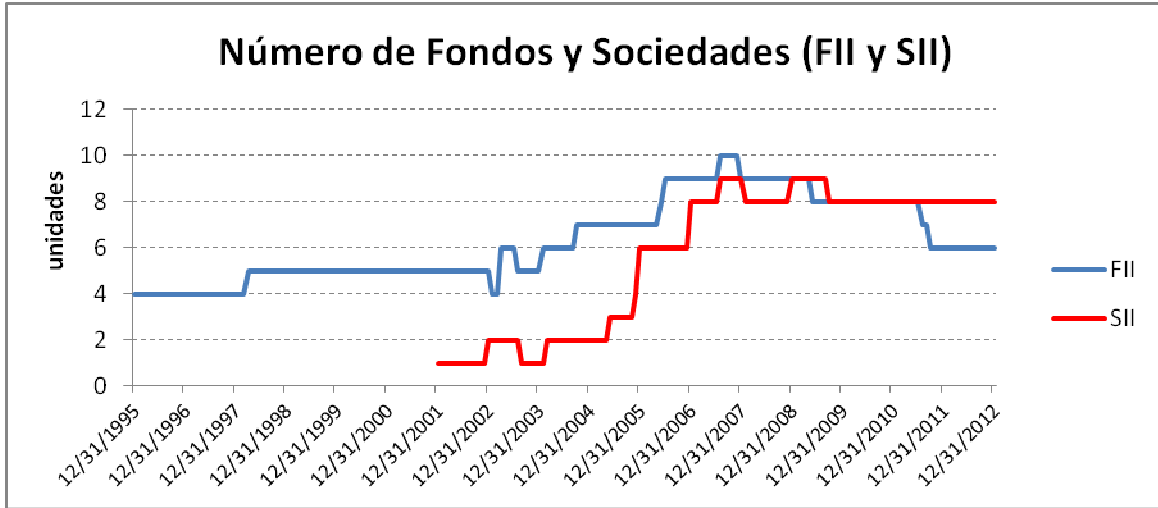
- la conveniencia de diversificar el patrimonio,
- la necesidad de generar un ahorro a largo plazo, por ejemplo como complemento de jubilación,
- la fiscalidad más favorable que la inversión directa en inmuebles para alquiler
- el hecho de que la rentabilidad de los alquileres se haga más atractiva que la del tipo de interés a largo plazo.

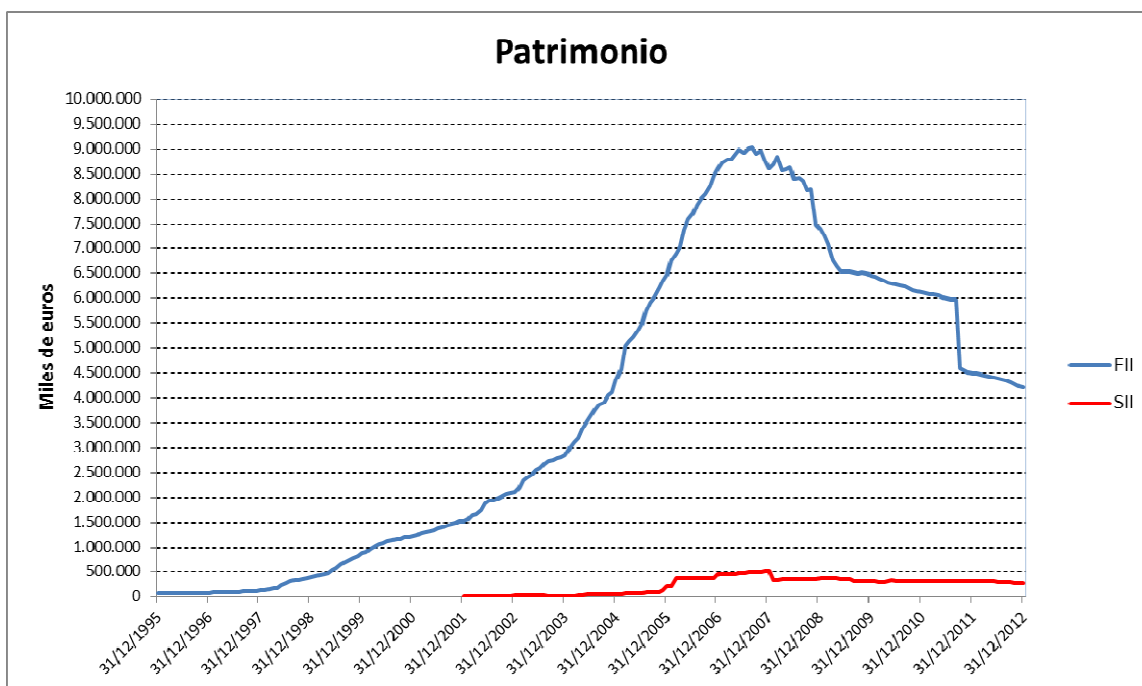
Asimismo, sin embargo, hay antecedentes históricos y culturales. Aunque se trata de una inversión caracterizada por la seguridad, rentabilidad a largo plazo, liquidez (respecto a la inversión directa) y, en cierta medida, sustitutiva de la propia adquisición de inmuebles, el hecho de que las tres primeras sean también características los Fondos de Inversión Mobiliaria (FIM) puede haber sido una de las causas importantes del escaso arraigo de los FII, en la medida en que el inversor ha tendido a valorarlas como inversión alternativa en lugar de complementaria. Por otra parte un aspecto característico del mercado inmobiliario español es la adquisición de vivienda de uso propio por parte de los particulares, rechazando ampliamente la alternativa de alquiler.

Por ello, Martínez y Torrent (1997) proponen un régimen de alquiler con opción de compra, que beneficiaría tanto al partícipe como al fondo: alquiler durante 10 años y opción de compra por el precio pactado que coincide con el precio del año inicial. Al ser el valor de compra menor que el de mercado, el inquilino puede financiar el 100% mediante préstamo.

En el año 2003, con la nueva Ley y Reglamento de Instituciones de Inversión Colectiva se flexibilizan un poco más las posibilidades de inversión de los fondos y de las sociedades de inversión inmobiliaria, permitiendo, por ejemplo invertir en otras sociedades que tengan por objeto invertir en inmuebles para su arrendamiento.

En los siguientes gráficos se puede observar la evolución del número de fondos, de partícipes y del patrimonio de los Fondos de Inversión Inmobiliaria (FII) y de las Sociedades de Inversión Inmobiliaria (SII). Las sociedades de inversión se crean básicamente a partir de las reformas del año 2003. Tanto en los FII como en las SII, se observa un crecimiento continuado de la inversión hasta el año 2007 y, a partir de ahí, coincidiendo con el inicio de la crisis, se produce un fuerte decrecimiento.





Fuente: elaboración propia a partir de datos obtenidos de la Comisión Nacional del Mercado de valores (www.cnmv.es)

### 3. Otros fondos de inversión colectiva especializada en inmuebles

Existen un tipo de fondos de inversión mobiliaria, calificados como de renta variable, nacional o internacional, especializados en el sector inmobiliario, que se caracterizan por tener una parte importante de su cartera invertida en empresas de este sector. Con sede en España actualmente existen únicamente dos fondos de estas características:

Nombre del fondo	Fecha de creación	Patrimonio 10/10/2013
Ibercaja Sector Inmobiliario FI	23/10/2000	10 mill eur
GVC Gaesco Oportunidad Empresas Inmoviliarias RV FI	29/09/2011	5,27 mill eur

Fuente : www.morningstar.es / CNMV

La diferencia entre estos fondos especializados en sector inmobiliario y los fondos de inversión inmobiliaria radica en que los FII invierten directamente en inmuebles para su explotación , mientras que los FIM especializados , aunque invierten en empresas del sector inmobiliario , lo hacen comprando acciones o participaciones de las mismas, por ello se consideran Fondos de Inversión Mobiliaria.

Aparte de estos fondos, en España se comercializan otros que llevan en el nombre la palabra inmobiliario o "real estate ", en este caso se trata de fondos extranjeros comercializados, pero no gestionados desde España.

### 4. Características básicas de las Sociedades y Fondos de Inversión Inmobiliaria en España

Las instituciones de inversión colectiva inmobiliarias son de naturaleza no financiera. El objetivo del legislador es, a través de un instrumento indirecto como éste, incrementar la oferta de vivienda de alquiler, que en España se considera baja respecto a otros países. Para conseguir este objetivo, se otorga a las IIC de carácter inmobiliario un régimen fiscal favorable condicionado a la inversión mayoritaria en inmuebles destinados a vivienda de alquiler.

Se le considera un instrumento de inversión que puede despertar el interés tanto entre los pequeños ahorradores, que pueden beneficiarse de las mismas ventajas que los grandes inversores, en materia inmobiliaria, como entre los inversores institucionales por la seguridad y rentabilidad que ofrecen a largo plazo.

En definitiva pues, para el inversor, supone un instrumento de inversión complementario a la amplia oferta de inversión mobiliaria, facilitando el acceso del pequeño ahorrador al sector inmobiliario. Para el sector, supone la incorporación de nuevos inversores institucionales y la llegada de flujos financieros.

De todos modos, Tapia (1998 ) apunta que el éxito de este tipo de institución, que hasta ahora no ha sido demasiado importante, y su repercusión en el mercado de vivienda de alquiler, no depende sólo de los incentivos fiscales y los condicionamientos técnicos y financieros, sino también de la legislación de arrendamientos urbanos.

Estas instituciones pueden adoptar una estructura cerrada o abierta. Las instituciones de estructura cerrada adoptan la forma de sociedad anónima, representando las acciones la participación que se tiene de la sociedad. Esto implica que para participar o desprenderse de la participación hay que acudir al mercado secundario o a una eventual ampliación de capital. Esto supone una restricción considerable para los gestores de la sociedad.

Las instituciones de estructura abierta son más ágiles en este sentido, ya que el patrimonio se adapta a la demanda de los inversores, que pueden comprar o vender participaciones en cualquier momento, con pequeñas limitaciones. Por el contrario, las de carácter cerrado no tendrán tanta necesidad de mantener líquido o inmediatamente liquidable como las de carácter abierto que deben contar con eventuales retiradas de participaciones no compensadas con nuevas solicitudes.

Tanto las sociedades como los fondos tienen limitaciones de inversión: El capital social en el caso de las SII o el patrimonio mínimo en el caso de los FII , es de 9 millones de euros . Los fondos y las sociedades de inversión deben tener su activo invertido mayoritariamente en bienes inmuebles. Según la legislación vigente, los tipos de activos en los que pueden invertir son:

- Inmuebles de naturaleza urbana: edificios o partes individualizadas de éstos, sean finalizados o en fase de construcción destinados a vivienda , oficinas , aparcamientos, comercio , residencias de estudiantes , residencias tercera edad
- Opciones y compromisos de compra a plazo de inmuebles , siempre que el vencimiento no sea superior a 2 años
- La titularidad de concesiones administrativas que permita el arrendamiento de inmuebles

El tipo de inversión está sometido también a unas limitaciones mínimas y máximas , que se especifican a continuación:

- Para las Sociedades de Inversión Inmobiliaria:
  - Mínimo 90% en el tipo de activos definidos anteriormente;
  - Máximo 10% en valores de renta fija negociados en mercados secundarios organizados y valores de renta variable
- Para los Fondos de Inversión Inmobiliaria:
  - Mínimo 70% y máximo 90% en el tipo de activos definidos anteriormente
  - Coefficiente de liquidez: mínimo 5 % del activo total del mes anterior
  - El resto puede estar invertido en determinados valores de renta fija que marca la normativa vigente



## **5. Las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)**

En 2009 se creó por ley <sup>6</sup> una nueva figura de inversión inmobiliaria llamada Sociedad Anónima Cotizada de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI). Según explica el preámbulo de la ley, "configura un nuevo instrumento de inversión destinado al mercado inmobiliario y, más en concreto, al mercado de alquiler" con un régimen fiscal especial que pretende asimilar a los REITs (Real Estate Investment Trusts) de otros países.

Su actividad principal se centra en la inversión en inmuebles urbanos para alquiler. Pueden invertir en vivienda, locales comerciales, residencias, hoteles, garajes y oficinas. También pueden tener participaciones de otras SOCIMI o de otras entidades similares no residentes en España.

El objetivo del gobierno con su creación es triple:

- Impulsar el mercado de alquiler en España
- Incrementar la competitividad en el mercado de valores español
- Dinamizar el mercado inmobiliario

Por otra parte, el inversor, tiene acceso a la inversión inmobiliaria, con una cartera diversificada, sin tener que hacer una inversión muy elevada y obtiene una rentabilidad estable proveniente de los alquileres. Y el hecho de cotizar en mercados regulados, garantiza la liquidez de la inversión.

La actividad principal de las SOCIMI debe centrarse en la adquisición y promoción, incluyendo rehabilitación, de inmuebles de naturaleza urbana. También pueden tener participaciones de otras SOCIMI, Fondos de Inversión Inmobiliaria o entidades similares que cumplan los requisitos similares a los de las SOCIMI.

Para poder tener el estatus de SOCIMI, es decir, para poder mantener el régimen fiscal especial, hay que cumplir una serie de requisitos

A la vista de que finales de 2012 todavía no se había creado ninguna sociedad de este tipo, el gobierno modificó la ley con el fin de flexibilizar las condiciones para obtener éste régimen. Los principales requisitos que se exigen son los siguientes:

- Un capital social mínimo de 5 millones de Euros (inicialmente se exigían 15 M)
- Deben cotizar en algún mercado regulado español o de otro estado de la UE o, alternativamente, en "sistemas multilaterales de negociación", como el MAB (Mercado Alternativo Bursátil). Inicialmente sólo se contemplaba la primera posibilidad.
- Para ser admitidos a cotización el capital en circulación (free float) debe ser el 15% mínimo (inicialmente el mínimo era del 25%) y 50 accionistas mínimo (inicialmente se exigían 100)
- El objeto social principal debe ser la adquisición y promoción de bienes inmuebles de naturaleza urbana para su arrendamiento (mínimo el 80% del activo). Asimismo, pueden invertir en otras instituciones de inversión colectiva, como los FII o SII, y en sociedades con el mismo objeto social y régimen similar a las SOCIMI en cuanto a la distribución de beneficios.
- Los bienes inmuebles deben mantenerse en el activo un mínimo de 3 años (inicialmente se exigían 7) y se exige un mínimo de un activo inmobiliario en cartera (anteriormente eran 3).
- Es obligatorio distribuir como mínimo el 80% de las rentas obtenidas por arrendamiento (inicialmente la exigencia era del 90%). Esta exigibilidad sube al 100% si se trata de rendas procedentes de inversiones en participaciones de sociedades u baja al 50% si se trata de beneficios derivados de la transmisión de activos.
- La tributación es del cero por ciento. En el caso que los accionistas que posean una participación superior al 5% en el capital social tributen a un tipo inferior al 10%, la sociedad estará sometida a un gravamen especial del 19%. (Inicialmente la tributación

---

<sup>6</sup> Ley 13/2009 de 26 de octubre

era del 19% en origen, con una exención del 20% de las rentas procedentes del arrendamiento de viviendas si estas suponían más del 50% del activo).

## **6. Evidencia del mercado y conclusiones**

Los Fondos y Sociedades de Inversión han tenido un éxito relativamente bajo en comparación con la buena acogida de los REITs de otros países.

Las SOCIMI, que intentan asemejarse a los REITs, no lograron arrancar en su etapa inicial, si bien con la reforma de 2012 según indica el gobierno, parece que pueden tener una mejor aceptación. Al menos el gobierno ha manifestado expectativas optimistas en cuanto a la posibilidad de atraer inversión al sector inmobiliario. Así, en una reciente nota de prensa <sup>7</sup> ha anunciado que a principios de noviembre de 2013 había trece SOCIMI que habían comunicado a la Agencia Tributaria su deseo de acogerse a éste régimen fiscal, reconociendo la rigidez de su configuración inicial como culpable de la ineficacia de la figura.

En el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) está operativo este segmento bursátil desde el 15 de febrero de 2013 <sup>8</sup> No obstante, la primera SOCIMI ha empezado a cotizar en el MAB el 28 de noviembre de 2013 <sup>9</sup>, casi un año más tarde de la modificación de la ley.

Con la primera legislación, se hicieron algunos intentos de constitución, si bien ninguno prosperó. La prensa publicó algunos artículos referentes a los motivos por los no se creaba ninguna sociedad de este tipo. <sup>10</sup> Básicamente se atribuía a su llegada tardía y a su fiscalidad.

Efectivamente, su llegada tardía y en una coyuntura de precios a la baja, suponía una rentabilidad esperada poco interesante. De hecho, los fondos de inversión existentes, entraron en crisis por el momento de depresión del sector.

En cuanto a la fiscalidad, es un obstáculo que se ha solucionado parcialmente con la nueva legislación. Comparando con REITs de otros países y con los mismos FII y SII españoles, la tributación global de la sociedad y del accionista viene a ser la misma, pero la percepción es diferente. Los FII, SII y otros REIT, gozaban de una tributación baja en origen y posteriormente al accionista tributa por el diferencial. En las SOCIMI, primero tributaba la sociedad al 19% y el accionista por el diferencial, que podía ser cero si se trataba de accionista persona física y tributación por dividendos. De esta manera, sin embargo, el beneficio fiscal se hacía menos visible que si la mayor parte se produjera en origen. Con la ley actual, se asemeja más a los REITs, sin embargo, sigue gravando a nivel de SOCIMI determinadas rentas que no están sujetas a nivel de accionista o que lo están a un tipo reducido.

Por otra parte, la menor exigencia de reparto de dividendos y el bajo free float exigido pueden hacer la inversión poco atractiva al inversor particular. En opinión de algunos expertos <sup>11</sup>, esta nueva legislación no se acerca tanto como parece a la figura del REIT que tanto éxito ha tenido en los países anglosajones.

---

<sup>7</sup> Nota de prensa del Ministerio de las Administraciones Públicas de 6 de noviembre de 2013.

<sup>8</sup> Fecha en la que entró en vigor la circular 2/2013 que regula las SOCIMIS en su incorporación al mercado.

<sup>9</sup> Entrecampos cuatro socimi

<sup>10</sup> Ver, por ejemplo, Sandher (2009) y Barón (2011)

<sup>11</sup> Ver, por ejemplo, Bartolomé (2012)

## **7. Referencias**

- Baron, J. (27/1/2011). ¿Porqué no despegan las SOCIMI?. Cinco Dias ([www.cincodias.com](http://www.cincodias.com))
- Eagle, B. y Hudson-Wilson, S. (1994). Real Estate Markets: A historical perspective, en Hudson-Wilson, S. i Wurtzebach, C. (ed.). Managing Real Estate Portfolios. Burr Ridge, Ill.:Irwin
- FEI (Fundació de Estudios Inmobiliarios) y IESE(Universidad de Navarra) (1999). Libro Blanco del Sector Inmobiliario. Ministerio de Fomento, Madrid.
- Grandio, A. (1997). Mercados Financieros. McGrawHill
- Isaac, D. (1998). Property Investment, Macmillan Press, Ltd., London.
- López, C. y Fernández, L. (1999) Los Fondos de Inversión Inmobiliaria: nuevas posibilidades de desarrollo. Actualidad Financiera núm. 10 , Octubre 1999
- Martínez, A. y Torrent, M. (1997). Los Fondos de Inversión Inmobiliaria y el Plan de Viviendas. Actualidad Financiera, nº monográfico/3r.trim. 1997
- Tapia, A. J. (1998). Sociedades y Fondos de Inversión y Fondos de Titulización. Dykinson. Madrid
- Ruíz, J. L. (2012) El timo de las SOCIMI: Gato -SICAV- por liebre –REIT-; en (<http://adiosladrilloadios.libremercado.com/el-timo-de-las-socimi-gato-sicav-por-liebre-reit/>) publicado el 23 de mayo de 2012.
- Sandher, H. (Oct.2009). REITS: Spain's late arrival. Property week. Recuperat de <http://www.propertyweek.com>
- Suárez, A. S. (1996). Decisiones Óptimas de Inversión y Financiación (18a.ed). Pirámide. Madrid.



## ANÁLISIS DE CAMBIOS DE EMPLEO DE CATEGORÍAS PROFESIONALES EN LA REGIÓN DE EPIRO DURANTE EL PERÍODO 2000-2012

**Georgios XANTHOS**

TEI (Institución de Enseñanza Tecnológica) de Creta,  
xanthosg@ret.forthnet.gr.

**Christos Ap. LADIAS**

Universidad Panteio  
caladias@otenet.gr

**Christos GENITSAROPOULOS**

TEI (Institución de Enseñanza Tecnológica) de Grecia Central  
xgenitsaropoulos@mail.teilam.gr

### **Resumen**

La previsión en la medida de lo posible de los cambios del empleo en las categorías profesionales ( $\Sigma\text{TEI}$ ) dentro de las ramas de actividad económica ( $\Sigma\text{TAKO}\Delta$ ) a nivel de región presenta interés no solamente en el marco de la investigación académica, pero en el marco de la política regional aplicada también. En la presente disertación se intenta realizar una indagación de los cambios del empleo en la región de Epiro y se propone un modelo de análisis y seguimiento de los mismos.

**Palabras-claves:** Cambios del empleo, Análisis de desviación de participación.

### **1. Introducción**

La desviación de los cambios del empleo por rama de actividad económica en componentes es un método habitual tanto para la valoración a posteriori o el diseño de políticas de empleo sectoriales o regionales como para la realización de previsiones (Bendavid 1991, Klosterman 1990, Isard 1970). A excepción de la disgregación en componentes del empleo sectorial, a nivel de país o región se ha intentado incluso la disgregación en componentes de los cambios de las categorías profesionales dentro de las ramas de la actividad económica (Efstratoglou et al 2011, Efstratoglou 2001, Wilson et al 1987). En la presente disertación se intentará realizar a nivel regional la disgregación de los cambios del número de personas empleadas por categoría profesional, dentro de las ramas de la actividad económica.

Metodológicamente el acercamiento se basará en el método de desviación de participación (Dunn 1960) aprovechando de sus variaciones (Estebán-Marquillas 1972, Wilson et al 1987) en su forma no-reflexiva (Bergeg 1984, Knudsen 1991; 2000). La variación del método que vamos a utilizar tiene como punto de partida la disgregación de ratios (Spiezia et al 2007).

### **2. El modelo**

Supongamos que para la región  $r$ ,  $\varepsilon_{ij}^r$  es el número de personas empleadas de la categoría profesional  $j = 1, 2, 3, \dots, m$  la rama de actividad económica  $i = 1, 2, 3, \dots, n$  la rama de actividad económica y  $a_{ir}$  es el número total de personas empleadas en la rama  $i$  de la región. Definimos la ratio  $(\varepsilon_{ij}^r / a_{ir})$  por la cual se expresa la cuota de personas empleadas de la categoría profesional  $j$  con relación al total de personas empleadas de la rama  $i$ . La ratio se puede también escribir de la siguiente manera:

$$\frac{\varepsilon_{ij}^r}{a_{ir}} = \left( \frac{\varepsilon_{ij}^r}{\varepsilon_{jr}} * \frac{\varepsilon_{jr}}{a_r} \right) : \left( \frac{a_{ir}}{a_r} \right) \quad (1)$$

Donde  $\varepsilon_{jr}$  es el número total de personas empleadas pertenecientes a la categoría profesional  $j$  en la región  $r$ . Y  $a_r$  es el número total de personas empleadas en la región  $r$ . Por medio de logaritmicación del (1) y reclasificación de las condiciones resulta que:

$$\log \varepsilon_{ij}^r = \log a_{ir} + \log \varepsilon_{ij}^r - \log \varepsilon_{jr} + \log \varepsilon_{jr} - \log a_r + \log a_r - \log a_{ir}$$

Del diferencial resulta que

$$g_{ij}^r = g_r + (g_{ir} - g_r) + (g_{jr} - g_{ir}) + (g_{ij}^r - g_{jr}) \quad (2)$$

Donde:

$g_{ij}^r = (\varepsilon_{ij,t+1}^r - \varepsilon_{ij,t}^r) / \varepsilon_{ij,t}^r$ , es el número de cambio en los momentos de tiempo  $t$  y  $t+1$  del número de personas empleadas de la categoría profesional  $j$  quienes son empleadas en la rama  $i$  de la región  $r$ .

$g_r = (a_{r,t+1} - a_{r,t}) / a_{r,t}$ , es el ritmo de cambio en los momentos de tiempo  $t$  y  $t+1$  del número total de personas empleadas en la región  $r$ .

$g_{ir} = (a_{ir,t+1} - a_{ir,t}) / a_{ir,t}$ , es el ritmo de cambio en los momentos de tiempo  $t$  y  $t+1$  del número total de personas empleadas en la rama de actividad económica  $i$  en la región  $r$ .

$g_{jr} = (\varepsilon_{jr,t+1} - \varepsilon_{jr,t}) / \varepsilon_{jr,t}$ , es el ritmo de cambio en los momentos de tiempo  $t$  y  $t+1$  del número de personas empleadas en la categoría profesional  $j$  en la región  $r$ .

Las precitadas cuatro componentes del (2), si se multiplican por  $\varepsilon_{ij,t}^r$  resulta la relación (3). La relación (3) se ha desgredado en cuatro componentes ( $\sigma_{ij}$ )

$$(\varepsilon_{ij,t+1}^r - \varepsilon_{ij,t}^r) = \sigma_{ij}^1 + \sigma_{ij}^2 + \sigma_{ij}^3 + \sigma_{ij}^4 \quad (3)$$

Donde:

$$\sigma_{ij}^1 = \varepsilon_{ij,t}^r * g_r \quad (4)$$

Es la parte del cambio, la cual concierne al efecto que se espera ser aceptado por el número de personas empleadas  $\varepsilon_{ij,t}^r$ , a causa del cambio total del número de personas empleadas en la región.

Donde:

$$\sigma_{ij}^2 = \varepsilon_{ij,t}^r * (g_{ir} - g_r) \quad (5)$$

Es la parte del cambio, la cual concierne al efecto que se espera ser aceptado por el número de personas empleadas  $\varepsilon_{ij,t}^r$ , a causa de la reestructuración sectorial. La reestructuración sectorial se expresa por medio de la diferencia ( $g_{ir} - g_r$ ). Y esto porque la diferencia que pudiera ser positiva, negativa o cero se escribe también como  $\left( \frac{a_{ir,t+1}}{a_{r,t+1}} - \frac{a_{ir,t}}{a_{r,t}} \right)$  reflejando respectivamente reestructuración a favor o en contra de la rama  $i$  o

ningún cambio en la estructuración, si la diferencia es cero.

Donde:

$$\sigma_{ij}^3 = \varepsilon_{ij,t}^r * (g_{jr} - g_{ir}) \quad (6)$$

Es la parte del cambio, la cual concierne al efecto que se espera ser aceptado por el número de personas empleadas  $\varepsilon_{ij,t}^r$  a causa del efecto de la diferencia de los ritmos de cambio entre la categoría profesional y la rama. Cabe señalar que (Efstratoglu 2002, 2012) las fuerzas causales de los cambios a los niveles de empleo de las ramas proceden, principalmente, de la demanda de las empresas y los hogares en cuanto a los servicios y los productos producidos por las ramas. Los cambios del número de personas empleadas en las categorías profesionales proceden, principalmente también, de cambios concernientes a la organización de la producción así como de cambios impuestos por la tecnología.

Estos efectos diferentes se hacen más obvios si la diferencia  $\varepsilon_{ij,t}^r * (g_{jr} - g_{ir})$  se disgrega en dos nuevas componentes, la componente  $b_{ij}$  y la componente  $a_{ij}$

Donde:

$$b_{ij} = (\varepsilon_{ij,t}^r g_{jr} - a_{r,t+1} \frac{a_{ir,t} \varepsilon_{ij,t+1}^r}{a_{rt} a_{ir,t+1}}) \quad (7)$$

Es la parte del cambio, la cual concierne al efecto que se espera ser aceptado por el número de personas empleadas  $\varepsilon_{ij,t}^r$  a causa del efecto de la diferencia de ritmos de las cuotas profesionales ( $\varepsilon_{ij}^r / \varepsilon_{jr}$ ) entre las ramas en relación a los cambios de las cuotas sectoriales

$$(a_{ir} / a_r). \text{ Si } b_{ij} > 0, \text{ entonces } \frac{(\varepsilon_{ij,t+1}^r / \varepsilon_{jr,t+1})}{(\varepsilon_{ij,t}^r / \varepsilon_{jr,t})} < \frac{(a_{ir,t+1} / a_{r,t+1})}{(a_{ir,t} / a_{r,t})} \text{ e, inversamente, si } b_{ij} < 0.$$

Donde:

$$a_{ij} = (a_{r,t+1} \frac{a_{ir,t} \varepsilon_{ij,t+1}^r}{a_{rt} a_{ir,t+1}} - \varepsilon_{ij,t}^e g_{ir}) \quad (8)$$

Es la parte del cambio, la cual concierne al efecto que se espera ser aceptado por el número de personas empleadas  $\varepsilon_{ij,t}^r$  a causa del efecto de la diferencia de ritmos de las cuotas profesionales dentro de la rama ( $\varepsilon_{ij}^r / a_{ir}$ ), en relación a los cambios de las cuotas sectoriales

$$(a_{ir} / a_r). \text{ Si } a_{ij} > 0, \text{ entonces } \frac{(\varepsilon_{ij,t+1}^r / a_{ir,t+1})}{(\varepsilon_{ij,t}^r / a_{ir,t})} > \frac{(a_{ir,t+1} / a_{r,t+1})}{(a_{ir,t} / a_{r,t})} \text{ e, inversamente, si } a_{ij} < 0.$$

En fin, la parte  $\sigma_{ij}^4$  donde:

$$\sigma_{ij}^4 = \varepsilon_{ij,t}^r (g_{ij}^r - g_{jr}) \quad (9)$$

Es la parte del cambio, la cual concierne a la verdadera dinámica que una categoría profesional tiene en una rama de actividad económica, que se puede atribuir, por un lado a factores especiales en la región, como por ejemplo la especialización regional en una rama, y por otro lado a efectos comunes de los cambios tecnológicos y organizadores.

Si las componentes  $\sigma_{ij}^1, \sigma_{ij}^2, \sigma_{ij}^3, \sigma_{ij}^4$  se suman en cuanto a todas las ramas  $i = 1, 2, 3, \dots, n$  resultarán componentes respectivas concernientes a todas las categorías profesionales  $j$  de la región en su totalidad.

Por consiguiente:

Del  $\sigma_{ij}^1 = \varepsilon_{ij,t}^r * g_r$  resulta que:

$$\Sigma_j^1 = g_r \sum_{i=1} \varepsilon_{ij,t}^r = \varepsilon_{jr,t} g_r \quad (10)$$

Donde es la parte del cambio, la cual concierne al efecto que se espera ser aceptado por la categoría profesional  $j$  a causa del cambio total del número de personas empleadas en la región.

Del  $\sigma_{ij}^2 = \varepsilon_{ij,t}^r * (g_{ir} - g_r)$  resulta que:

$$\Sigma_j^2 = \sum_{i=1} \varepsilon_{ij,t}^r g_{ir} - \varepsilon_{jr,t} g_r \quad (11)$$

Donde es la parte del cambio, la cual concierne al efecto que se espera ser aceptado por la categoría profesional  $j$  a causa de la reestructuración sectorial.

De la componente  $\sigma_{ij}^3 = \varepsilon_{ij,t}^r * (g_{jr} - g_{ir})$ , como mencionamos, puede ser que resulten las dos componentes  $b_{ij}, \alpha_{ij}$ . Las respectivas sumas en cuanto a  $i$  son:

$$B_j = \sum_{i=1} b_{ij} = \sum_{i=1} \varepsilon_{ij,t}^r g_{jr,t} - \sum_{i=1} \left( \frac{w_{ir,t}}{w_{ir,t+1}} \right) \varepsilon_{ij,t+1}^r \quad (12)$$

$$A_j = \sum_{i=1} a_{ij} = \sum_{i=1} \left( \frac{w_{ir,t}}{w_{ir,t+1}} \right) \varepsilon_{ij,t+1}^r - \sum_{i=1} \varepsilon_{ij,t}^r g_{ir} \quad (13)$$

Donde  $w_{ir,t} = \left( \frac{a_{ir,t}}{a_{r,t}} \right)$  y  $w_{ir,t+1} = \left( \frac{a_{ir,t+1}}{a_{r,t+1}} \right)$  las cuotas sectoriales en el empleo total de la

región, en los momentos de tiempo  $t$  y  $t+1$ . La componente  $B_j$  es la parte del cambio, la cual concierne al efecto que se espera ser aceptado por la categoría profesional  $j$  a causa de la reestructuración de la categoría  $j$  entre las ramas  $i$ , en relación a la reestructuración sectorial en la región. La componente  $A_j$  es la parte del cambio, la cual concierne al efecto que se espera ser aceptado por la categoría profesional  $j$  a causa de la reestructuración de las categorías profesionales  $j$  dentro de las ramas  $i$  en relación con la reestructuración sectorial en la región.

En fin, del  $\sigma_{ij}^4 = \varepsilon_{ij,t}^r (g_{ij}^r - g_{jr}^r)$  resulta que la suma en relación a  $i$  es igual a cero dado que:  $\sum_i \varepsilon_{ij,t}^r g_{ij}^r = \sum_i \varepsilon_{ij,t}^r g_{jr}^r$ .

### 3. Aplicación

El modelo (3) se ha aplicado para que se disgreguen en componentes los cambios absolutos del número de personas empleadas por categoría profesional dentro de las ramas de la actividad económica, en la región de Epiro. El período de análisis de los cambios concierne al año 2007 teniendo como año de base el año 2000, y al año 2012 teniendo como año de base el año 2008. Los datos provienen de investigaciones trimestrales, las cuales conciernen al potencial humano laboral y son llevadas a cabo por la Autoridad Helénica de Estadísticas. Más concretamente, nuestros datos conciernen a personas empleadas de edad mínima de 15 años por categorías de un solo dígito de la actividad económica ( $\Sigma\text{TAKO}\Delta$ ) y grupos de un solo dígito de la profesión personal ( $\Sigma\text{TEII}$ ) para la región de Epiro. Cabe señalar que hay dificultades en lo que tiene que ver con la comparación de los datos entre sí para todo el período 2000-2012, debido a los cambios en las clasificaciones y los respectivos códigos. En las siguientes tablas 1 y 2 se han yuxtapuesto los resultados concernientes a las componentes  $\Sigma_j^1, \Sigma_j^2, B_j, A_j$  así como a los cambios absolutos ( $\Delta$ ) del número de personas empleadas por categoría profesional en la región de Epiro.

Tabla 1. Componentes de Cambio del período 2000-2007

Categorías Profesionales	$\Delta_{2000-07}$	$\Sigma_j^1$	$\Sigma_j^2$	$B_j$	$A_j$
1.Miembros de órganos deliberantes. Superiores mandos y ejecutivos de gerencia y administración	40	907	1165	-11340	9307
2.Personas ejerciendo profesiones científicas-artísticas-afines	4139	1058	2670	-11652	12062
3.Tecnólogos, asistentes técnicos y otros ejerciendo profesiones afines	2230	430	196	-5739	7343
4.Empleados de oficina y otros ejerciendo profesiones afines	2593	722	359	-9688	11223
5.Empleados en la prestación de servicios/vendedores en tiendas-mercados al aire libre/mercadillos	1381	1163	1515	-14735	13438
6.Agricultores, ganaderos, silvicultores y pescadores especializados	-5108	2042	-5713	-33317	31880



7. Técnicos y artesanos especializados y otros ejerciendo profesiones afines	1618	1476	665	-19467	18944
8. Operadores de estaciones en instalaciones industriales-maquinaria-equipamiento y ensambladores-montadores	-710	718	-1230	-10889	10690
9. Obreros no especializados, trabajadores manuales y profesionales con poco volumen de facturación	2517	424	289	-5809	7612
O. Personas que no se pueden catalogar	270	52	59	-639	798

**Tabla 2. Componentes de Cambio del período 2008-2012**

Categorías Profesionales	$\Delta_{2008-12}$	$\Sigma_j^1$	$\Sigma_j^2$	$B_j$	$A_j$
1. Superiores mandos y ejecutivos de gerencia y administración	-6887	-1334	754	-11064	4757
2. Profesionales	2174	-2034	222	-17196	21181
3. Técnicos y otros ejerciendo profesiones afines	-2838	-1202	-258	-10489	9111
4. Empleados de oficina	-5781	-1628	-432	-14105	10483
5. Personas empleadas en la prestación de servicios y vendedores	7864	-2094	934	-16561	25584
6. Agricultores, ganaderos, silvicultores y pescadores especializados.	-2841	-2790	1179	-22603	21373
7. Técnicos y artesanos especializados y otros ejerciendo profesiones afines	-6683	-2635	-2596	-24361	22909
8. Operadores de instalaciones industriales, maquinaria y equipamiento	-1871	-1224	273	-10082	9162
9. Obreros no especializados, trabajadores manuales y profesionales con poco volumen de facturación	743	-893	-87	-7886	9608
O. Personas que no se pueden catalogar					

La segunda columna en ambas tablas concierne al absoluto cambio ( $\Delta$ ) del número de personas empleadas, por categoría profesional. Cabe señalar que durante el periodo 2000-2007 el número de personas empleadas en la región de Epiro se ha aumentado del orden de 7,3% y en la totalidad del país del orden del 10,3%. Durante el período 2008-2013 Epiro registra una reducción del número de personas empleadas del orden del 11,7% perdiendo sustancialmente las «ganancias» debidas al empleo del período anterior, pero es relativamente favorecida en relación al país que registró una reducción del orden de 17,4%. Estas tendencias son seguidas por la componente ( $\Sigma_j^1$ ) que da unos cambios positivos en la parte concreta de la diferencia en el período 2000-2007, y cambios negativos en el período 2008-2012. En cuanto concierne al efecto esperado de la reestructuración sectorial expresada por la componente ( $\Sigma_j^2$ ), las categorías profesionales que han sufrido un efecto negativo durante el período 2000-2007 son las categorías con número de serie en la tabla 1: [6] y [8]. Durante el período 2008-2012 las categorías profesionales que han sufrido un efecto negativo son cuatro con número de serie en la tabla 2: [3], [4], [7] y [9]. Puesto que las reestructuraciones sectoriales son principalmente el resultado de las fuerzas de demanda para productos y servicios de las ramas, los cambios en las precitadas categorías profesionales parece ser influenciados por las reestructuraciones de las ramas de actividad económica abajo mencionadas: Durante el período 2000-2007 de las ramas con número de serie en la tabla 4: [1], [4], [9], [11], [15] y el período 2008-2012 las ramas con número de serie en la tabla 5: [1], [2], [6], [11], [12], [13], [17], [18], [19], [20].

El valor negativo de la componente ( $B_j$ ) en todas las categorías profesionales significa que las reestructuraciones de las categorías profesionales entre las ramas  $i$  prevalecen sobre

las reestructuraciones sectoriales. Asimismo, el valor positivo de la componente ( $A_j$ ) muestra que las reestructuraciones de las categorías profesionales dentro de las ramas prevalecen sobre las reestructuraciones sectoriales. En la siguiente tabla 3 se ha yuxtapuesto el número de ramas quienes han fortalecido su presencia en una categoría profesional. Es decir, la componente  $\sigma_{ij}^4$  lleva signo positivo.

**Tabla 3. Categorías Profesionales y Número de Ramas con  $\sigma_{ij}^4 > 0$**

	Número de Ramas
<b>Categorías Profesionales</b>	<b>2000-07</b>
1.Miembros de órganos deliberantes, superiores mandos y ejecutivos de gerencia y administración	3
2.Personas ejerciendo profesiones científicas-artísticas-afines	6
4.Empleados de oficina y otros ejerciendo profesiones afines	9
5.Empleados en la prestación de servicios/vendedores en tiendas-mercados al aire libre/mercadillos	8
7.Técnicos y artesanos especializados y otros ejerciendo profesiones técnicas afines	10
3.Tecnólogos, asistentes técnicos y otros ejerciendo profesiones afines	7
9.Obreros no especializados, trabajadores manuales y profesionales con poco volumen de facturación	6
8.Operadores de estaciones en instalaciones industriales-maquinaria-equipamiento y ensambladores-montadores	6
6.Agricultores, ganaderos, silvicultores y pescadores especializados	1
O. Personas que no se pueden catalogar	0
	<b>Número de Ramas</b>
<b>Categorías Profesionales</b>	<b>2008-12</b>
1.Superiores mandos y ejecutivos de gerencia y administración	9
2.Profesionales	9
3.Técnicos y otros ejerciendo profesiones afines	8
4.Empleados de oficina	7
5.Personas empleadas en la prestación de servicios y vendedores	7
6.Agricultores, ganaderos, silvicultores y pescadores especializados	6
7.Técnicos y artesanos especializados y otros ejerciendo profesiones afines	6
8.Operadores de instalaciones industriales, maquinaria y equipamiento	4
9.Obreros no especializados, trabajadores manuales y profesionales con poco volumen de facturación	1
O. Personas que no se pueden catalogar	1

En las tablas 4 y 5 aparece analíticamente la dinámica de la categoría profesional por rama para los periodos 2000-2007 y 2008-2012. Donde «E» significa que la presencia de la rama es fortalecida en la categoría profesional concreta en relación con el año de base. Es decir,

$$\frac{\mathcal{E}_{ij,t+1}^r}{\mathcal{E}_{jr,t+1}} > \frac{\mathcal{E}_{ij,t}^r}{\mathcal{E}_{jr,t}} \text{ y «A» que la presencia es debilitada es decir, } \frac{\mathcal{E}_{ij,t+1}^r}{\mathcal{E}_{jr,t+1}} < \frac{\mathcal{E}_{ij,t}^r}{\mathcal{E}_{jr,t}}$$

**Tabla 4. Ramas y Categorías Profesionales con  $\sigma_{ij}^4 > 0$  (E) y  $\sigma_{ij}^4 < 0$  (A)**

	Categorías Profesionales									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	O
Ramas de Actividad Económica										
1.Agricultura, ganadería, caza y silvicultura				E	E	A	E	A	E	
2.Pesca			A	E		E				
3.Minas y canteras		A	A	E			E	A		
4.Industrias de transformación	A	A	A	E	E		A	A	E	
5.Suministro de corriente eléctrica, gas natural y agua		E	A	A			E		E	
6.Construcciones	E	E	E	E			E	E	E	
7.Comercio al por mayor y al por menor, reparaciones	A	E	E	E	E		E	E	A	
8.Hoteles y restaurantes	E	E	E	A	E		E	E	A	
9.Transportes, almacenamiento y comunicaciones	A		A	A	E		A	A	A	
10.Instituciones y organismos económico-financieros intermedios	A	A	E	A					A	
11.Administración de bienes inmuebles, actividades empresariales	A	A	A	A	E		E	E	A	
12.Administración pública y defensa, seguro social obligatorio	E	E	E	A	A		E	E	A	
13.Enseñanza	A	E	A	E	E		A	A	E	
14.Salud y asistencia social	A	A	E	A	A		A	E	A	
15.Otras actividades de prestación de servicios	A	A	E	E	A		E	A	A	
16.Hogares privados con personal doméstico				E	E		E		E	

**Tabla 5. Ramas y Categorías Profesionales con  $\sigma_{ij}^4 > 0$  (E) y  $\sigma_{ij}^4 < 0$  (A)**

	Categorías Profesionales									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	O
Ramas de Actividad Económica										
1.Agricultura, silvicultura y pesca	E	A		A	A	A	E	A	E	E
2.Minas y canteras				A			A	A	A	
3.Transformación	A	E	E	A	E		E	A	A	
4.Suministro de corriente eléctrica-gas natural-vapor-climatización	E	A	E	A			E		A	
5.Suministro de agua-gestión de desechos, residuos y desperdicios-actividad de saneamiento	A			A			A	E	E	
6.Construcciones	E	E	A	E			A	A	E	
7.Comercio al por mayor y al por menor-reparaciones de vehículos y motocicletas	A	E	E	A	E	E	E	A	E	
8.Transporte y almacenamiento	E	E	E	E	A			E	A	

9.Servicios de prestación de alojamiento y restauración	A	E	A	E	E		A	A	A	
10.Información y comunicación	A	E	A	E	E		E			
11.Actividades Económicas y aseguradoras	A	A	A	A						
12.Administración de bienes inmuebles			A							
13.Actividades profesionales, científicas y técnicas	A	A	A	A			A		A	
14.Actividades administrativas y de soporte	E	E		E	A			A	A	
15. Administración pública y defensa, seguro social obligatorio	E	E	E	A	A		E	E	E	A
16.Enseñanza	E	A	A	E	E		A		E	
17.Actividades de salud humana y asistencia social	E	E	E	E	A		E	E	A	
18.Artes, diversión y recreo	E	A	A	E	E		A		A	
19.Otras actividades de prestación de servicios		A	A	A	A		A	A	A	
20.Actividades de hogares como empleadores					E				A	
21.Actividades de organismos y entes extraterritoriales				A						

#### 4. Conclusiones

De la presente disertación se pueden sacar las siguientes conclusiones: en principio, los cambios profesionales a nivel regional pueden fácilmente, con el modelo que proponemos, ser comparados con los correspondientes cambios a nivel de país o con otras regiones para que se examine la estabilidad atemporal o no de las categorías profesionales.

Asimismo, es posible el aprovechamiento de los datos trimestrales para que el análisis, por un lado, se gane un carácter dinámico (Kurre et al 1989) y, por otro, se use para efectuar previsiones (Hellman 1976). Además, es importante que el modelo, que hemos usado, en un cierto punto nos orienta hacia las causas de los cambios de las personas empleadas en varias categorías profesionales. Esto, por una parte, nos facilita en el caso de la búsqueda de variables interpretativas a escala regional para las componentes  $\sigma_{ij}^2, \sigma_{ij}^3, \sigma_{ij}^4$  y, por otra, nos facilita en la creación de índices compuestos cuyo seguimiento atemporal será revelador de las tendencias concernientes a una categoría profesional. Concluyendo, lo que mencionamos arriba converge en considerar que metodológicamente tenemos la posibilidad de proceder al uso del modelo en la valoración de la aplicación de políticas regionales que no concernirán solamente al empleo.

## 5. Bibliografía

- Berzeg Korhan (1984). Una Nota sobre el Acercamiento Estadístico a un análisis de de cuotas de cambio. *Diario de Ciencias Regionales*, Vol. 24, No 2 (*A Note on Statistical Approaches to Shift Share Analysis. Journal of Regional Science, Vol. 24, No 2*).
- Bendavid Val Avrom (1991). Análisis Económico Regional y Local para los que Ejercen una Profesión, Editorial Praeger (*Regional and Local Economic Analysis for Practitioners. Praeger Publishers*).
- Dunn Jr ES. (1960). Una Técnica Estadística y Analítica para Análisis Regional. Papel de la Asociación de la Ciencia Regional, 6 (*A Statistical and Analytical Technique for Regional Analysis. Papers of the Regional Science Association, 6*).
- Esteban-Marquillas JM (1972). Análisis de Cuotas de Cambio, Revisitado. *Economía Regional y Urbana*, 2 (*Shift and Share Analysis Revisited. Regional and Urban Economics, 2*).
- Efstratoglu A., Kyru A., Marselu A- (2011). Empleo y Profesiones en Grecia en el Comienzo del Siglo 21º, Instituto de Trabajo [INE] de la Confederación General de Trabajadores Griegos).
- Efstratoglu A. (2002). Empleo y Profesiones en Grecia 1993-1997. Cuadernos del Instituto de Trabajo [INE], 22-23.
- Hellman D. (1976). El Modelo de Cuotas de Cambio como Herramienta de Predicción. *Desarrollo y Cambio*, Vol. 8 Issue 3 (*Shift Share Model as a Predictive Tool. Growth and Change, Vol. 8 Issue 3*).
- Isard W. (1970). Métodos de Análisis Regional: Introducción en la Ciencia Regional. La Prensa MIT (*Methods of Regional Analysis: An Introduction to Regional Science. The MIT Press*).
- Klosterman R. (1990). Análisis de la Comunidad y Técnicas de Planificación. Editorial Rowman & Littlefield co. (*Community Analysis and Planning Techniques. Rowman & Littlefield Publishers co.*).
- Kurre J., Weller B. (1989). Prediciendo sobre la Economía Local con el uso de Series de Tiempo y Técnicas de Cuotas de Cambio. *Medio Ambiente y Planificación*, A' Vol. 21 (*Forecasting the Local Economy using Time Series and Shift Share Techniques. Environment and Planning, A' Vol. 21*).
- Spiezia V., Weiler S. (2007). Entendiendo el Desarrollo Regional. Revisión de las Ciencias Regionales, Vol. 37, No 3 (*Understanding Regional Growth. The Review of Regional Studies, Vol. 37, No 3*).
- Wilson R., Bosworth D. (1987). Nuevas Formas y Nuevas Áreas de Desarrollo en relación al Empleo. Informe Final para el Reino Unido. Comisión de los Países Europeos (*New Forms and New Areas of Employment Growth. Final Report for UK. Commission of European Countries*).



## **FACTORES INHIBIDORES DE ASISTENCIA A LAS SALAS DE CINE. UN ANÁLISIS REGIONAL A TRAVÉS DE UN ALGORITMO CHAID**

**Manuel CUADRADO**

Universitat de València  
Manuel.Cuadrado@uv.es

**M. Eugenia RUIZ**

Universitat de València  
M.Eugenia.Ruiz@uv.es

**Juan D. MONTORO**

Universitat de València  
Juan.D.Montoro@uv.es

### **Resumen**

Las salas de cine vienen sufriendo un continuado e importante descenso en el número de espectadores en los últimos años, un problema principalmente grave en España. La amplia oferta de actividades culturales y de ocio, así como la posibilidad de visionar las películas en otros soportes son algunas de las principales causas de esta situación. Los responsables de gestión de las salas, con el fin de retener y fidelizar a los actuales espectadores y tratar de atraer a nuevos públicos, precisan de un conocimiento más amplio del público. En concreto, de los factores inhibidores que influyen en la menor frecuencia de asistencia al cine así como de la diferencia de éstos entre grupos de espectadores.

El presente trabajo tiene como objetivo identificar dichos factores y hacerlo para diferentes segmentos en el ámbito de la provincia de Valencia en España. Para ello, se llevó a cabo una investigación descriptiva en sección cruzada con una muestra de individuos mayores de 18 años de 1032 elementos. La técnica de recogida de información utilizada fue la encuesta personal mediante cuestionario estructurado. El mismo se dividió en varios bloques de información. Uno de ellos contenía las preguntas sobre los motivos de no asistencia al cine planteadas con escalas Likert de cinco puntos.

A través de la aplicación de un algoritmo CHAID, que busca las variables que mejor explican las diferencias entre grupos, y considerando la frecuencia de asistencia al cine como variables dependiente y los factores inhibidores como variables independientes, se han obtenido cuatro segmentos de espectadores que difieren significativamente en su frecuencia de visita a las salas de cine y en su percepción de los inconvenientes de esta actividad cultural y de entretenimiento. En concreto, un primer segmento señala como principales barreras la dificultad de conseguir la entrada así como de elegir ante la amplia oferta. Un siguiente segmento aglutina a aquellos que puntúan más bajo casi todos los factores inhibidores y valoran la calidad del sonido y la imagen, buscan emocionarse y relajarse. El tercer segmento está representado por aquellos que prefieren otros soportes para ver películas, resultándoles el cine demasiado caro. Por último, un cuarto segmento también prefieren otras formas de ver películas, valorando la comodidad de ver cine en casa. Dichos segmentos pueden ser asimismo caracterizados en función de los beneficios buscados y la importancia percibida de las distintas características de las salas de cine, así como de su situación personal y familiar.

### **1. Introducción**

La asistencia al cine en España ha experimentado una notable caída en los últimos años, a diferencia de otros países europeos donde la misma ha aumentado (Tabla 1). En el caso de España la caída para el periodo 2002-2011 es del 43,7%. En Reino Unido o Portugal el número de asistentes también ha disminuido pero en un porcentaje muy reducido cercano al 2%. Por el contrario, y siguiendo con países de nuestro entorno más cercano, en Italia y Francia el porcentaje de espectadores ha aumentado un 9,1% y 28,6% respectivamente.

**Tabla 1: Evolución asistencia al cine (millones de espectadores)**

PAISES	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	%
Francia	184,4	173,5	195,7	175,5	188,8	178,4	190,2	201,4	206,8	213,0	28,6
Italia	115,6	110,5	116,3	105,6	106,1	116,4	111,6	111,5	120,6	124,7	9,1
Portugal	19,5	18,7	17,1	15,8	16,4	16,3	16,0	15,7	16,6	17,2	- 2,3
España	140,7	137,5	143,9	127,7	121,7	116,9	107,8	110,0	101,6	97,0	-43,7
Reino Unido	175,9	167,3	171,3	164,7	156,6	162,4	164,2	173,5	169,3	173,9	-2,0

Fuente: Euromonitor International a partir del European Audiovisual Observatory (EAO)/UNESCO/Estadísticas Nacionales (2012)

Esta situación llevó a un grupo de investigadores de la Facultad de Economía de la Universitat de València a desarrollar una investigación con el objetivo de analizar los motivos de no asistencia al cine en el ámbito de la provincia de Valencia (España). De esta forma, se desarrolló una doble investigación. En primer lugar, se llevó a cabo una investigación interpretativa, de naturaleza cualitativa, a través del método de la introspección personal y subjetiva (Cuadrado, Ruiz, Miquel, 2011). La misma proporcionó una relación de potenciales barreras de asistencia al cine. Con esta relación de factores y otros ítems precedentes de estudios previos se produjo una escala de medida de inhibidores de consumo en el contexto cinematográfico. La misma se incorporó en el cuestionario utilizado en una posterior investigación empírica descriptiva (Cuadrado, Ruiz, Montoro y Calderón, 2012). El presente trabajo da un paso más y persigue encontrar grupos de consumidores de películas en función de la variable barreras o factores inhibidores de la asistencia al cine.

Con dicho objetivo, se realizó una revisión de la literatura sobre segmentación en el contexto cultural en general, y del cine en particular, así como una revisión de estudios sobre barreras de asistencia en dicho contexto. Tras ello, y una vez recabada la información de la investigación empírica desarrollada se utilizó la metodología del CHAID. Los resultados se describen a continuación para finalizar con las principales conclusiones e implicaciones.

## **2. Segmentación del mercado cinematográfico y factores inhibidores**

La literatura empírica sobre participación en actividades culturales describe los patrones de consumo a partir de tres dimensiones diferentes: el nivel de participación, las características de los participantes y los factores determinantes de la participación (Cuadrado, Montoro y Lluçh, 2011). La mayoría de estos estudios utilizan factores sociodemográficos, cambios en los gustos, el tiempo de ocio disponible, el nivel de ingresos y cambios en el capital cultural individual para explicar los cambios producidos en los patrones de consumo y agrupar a los consumidores de forma homogénea (Ateca, 2009).

Entre aquellos estudios que han buscado segmentar la audiencia encontramos aquellos que han utilizado bases de segmentación observables de carácter específico como es el caso de Belk y Andreasen (1980), Peterson (1980), Pick (1980) y Hogdson (1992) quienes recurrieron a la frecuencia de asistencia como criterio de clasificación. Otros investigadores como Strang y Gutman (1980), Walshe (1992), Mayaux (1987), Cuadrado y Frasset (1999) o Marchand y Kallaayonne (2010) utilizaron criterios no observables y específicos del producto/consumidor como la actitud y el interés hacia las artes, los beneficios buscados por el consumidor o la lista de valores de Kahle.

En el ámbito concreto del cine, y siguiendo a Moul y Shugan (2005) los estudios sobre segmentación pueden agruparse en tres categorías a partir de los criterios utilizados, o fuentes de heterogeneidad en la respuesta del espectador de cine. En primer lugar, autores como Prag y Cassavant (1994), Ravid (1999), De Vany y Walls (1999) o Elberse y Eliashberg (2003), se han basado en diferentes características del propio film como la presencia de actores o directores de renombre, la consecución de premios o el género. En segundo lugar se encuentran aquellas investigaciones que han considerado como fuente de heterogeneidad la información que reciben los espectadores, concretamente la procedente de la crítica especializada, la opinión de amigos y familiares o la publicidad (Segunda y Nebenzahl, 1995; Eliashberg y Shugan, 1997; Radas y Shugan, 1998; Reinstein y Zinder, 2004). Finalmente, los estudios llevados a cabo por Krider y Weinberg (1998), Corts (2001) o Einav (2007)



sugirieron que dicha heterogeneidad viene motivada por aspectos relacionados con las características de la propia sala de exhibición, a los que añadimos el estudio de Chuu et al (2009). A partir de todas estas propuestas, Cuadrado, Montoro y Lluch (2011), utilizaron la frecuencia de asistencia a las salas de exhibición condicionada por los motivos de no asistencia con mayor asiduidad. Para ello emplearon los correspondientes ítems recogidos en la Encuesta sobre Hábitos y Prácticas Culturales en España 2006-2007 del Ministerio de Cultura.

En el presente estudio se consideran los factores inhibidores de la asistencia al cine como variable de segmentación de la audiencia pero utilizando una escala de medida de dichos factores con un mayor número de ítems. Estos inhibidores de consumo, barreras o motivos de no asistencia en el contexto cultural apenas han recibido atención por parte de la literatura como variable de segmentación de los consumidores de una o varias actividades artísticas. Sin embargo, si se ha tratado, aunque tímidamente, las causas que llevan a una menor asistencia a las artes.

Las principales aportaciones hasta la fecha se resumen en la tabla 2, tal y como recogen Cuadrado, Ruiz, Montoro y Calderón (2012). De esta forma, encontramos factores que han sido planteados a partir del análisis de informes así como de investigaciones empíricas desarrolladas. Al respecto y para el caso particular del cine, señalar la existencia de nuevas formas de disfrutar el cine, la aparición de otros sustitutos, determinados factores demográficos y económicos, así como factores internos del propio sector.

**Tabla 2: Inhibidores de consumo en el sector cinematográfico**

<b>Estudios</b>	<b>Factores</b>	<b>Autores</b>
Análisis información secundaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia con otras actividades culturales</li> <li>• Cambios sociodemográficos (desempleo y menor renta)</li> </ul>	Kirchberg, 1999; Lee y Waterman, 2007 Bunting et al., 2008 García Santamaría, 2009
Nuevas formas de disfrutar cine	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Popularización cine en casa (home-cinema)</li> <li>• Televisión digital</li> <li>• Televisión y vídeo a la carta (pay-per-view TV, video-on-demand)</li> <li>• Descuentos en DVDs por la gran distribución comercial</li> </ul>	The Big Picture, 2005 Silver y McDonnell, 2007
Otros sustitutos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videojuegos e Internet</li> <li>• Ocio de centro comercial por jóvenes (salones recreativos, boleras, restaurantes, etc.)</li> </ul>	Siver y McDonnell, 2007 Sit, 2003
Factores demográficos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligaciones familiares y profesionales de la generación Baby boom</li> </ul>	Collins et al., 2005
Factores internos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores sociales que erosionan el ambiente de la sala de proyección (espectadores hablando, teléfonos móviles, niños llorando, etc.),</li> <li>• Tendencia a sacrificar la relaciones a largo plazo con los espectadores a cambio de la rentabilidad a corto plazo (inclusión de anuncios publicitarios en la sesión, permiso para consumir comida y bebida en la sala de proyección y otros),</li> <li>• Baja calidad de la mayor parte de las películas</li> <li>• Elevado precio de la entrada</li> </ul>	The Big Picture, 2005
Barreras de no asistencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dificultad (no información, mucho para elegir, entradas, comprensión, etc.)</li> <li>• Otras preferencias de ocio</li> <li>• Programación de la sala</li> <li>• Imposibilidad personal y de tiempo</li> </ul>	Cuadrado, Ruiz, Montoro y Calderón (2012)

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuadrado, Ruiz, Montoro y Calderón (2012)

La utilización de las barreras de no asistencia al cine como variable de segmentación por Cuadrado, Montoro y Lluch (2011) permitió discriminar los espectadores en tres segmentos diferentes a los que denominaron no asistentes, asistentes ocasionales y asiduos, quienes presentaron tanto diferencias sociodemográficas como de los motivos de no asistencia en

mayor medida. En esta línea, pero utilizando una metodología diferente así como llevando a cabo una investigación propia se sitúa el presente estudio.

### **3. Metodología de la investigación**

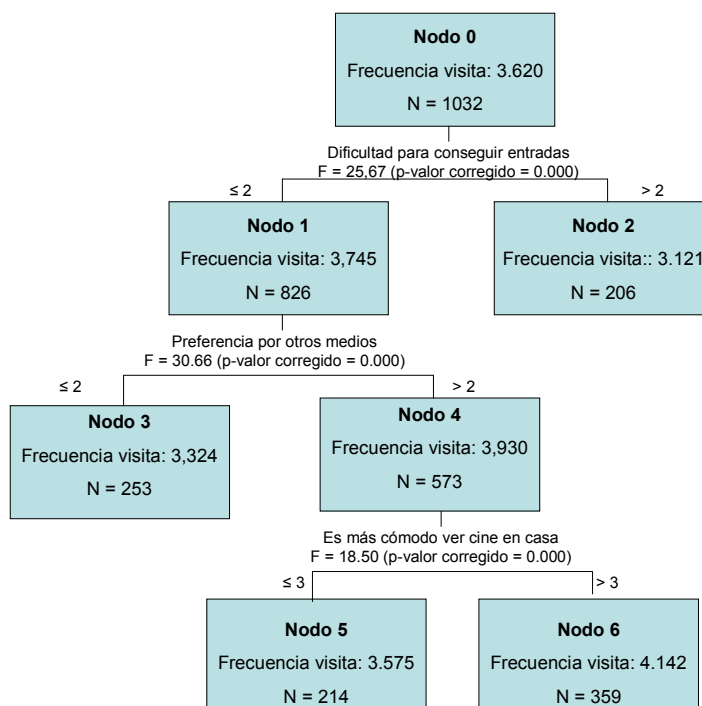
El objetivo de la presente investigación era analizar los factores inhibidores de consumo o barreras a la asistencia al cine para diferentes segmentos de espectadores. Para ello, se llevó a cabo una investigación descriptiva en sección cruzada con una muestra de individuos mayores de 18 años de 1032 elementos, elegida mediante un procedimiento de muestreo de conveniencia y cuotas (edad y género) en la provincia de Valencia (España). La técnica de recogida de información utilizada fue la encuesta personal mediante cuestionario estructurado. El mismo se dividió en varios bloques de información. Uno de ellos contenía las preguntas sobre los motivos personales del encuestado para no asistir al cine con más frecuencia planteadas con escalas Likert de cinco puntos. La recogida de información se realizó en diciembre de 2011.

Para alcanzar el objetivo de identificar los factores inhibidores que influyen en mayor medida en la frecuencia de visita a las salas de cine, se realizó un análisis automático de interacciones considerando la frecuencia de visita como variable a explicar, o variable dependiente, y todos los posibles factores inhibidores (22 ítems) como variables clave en el proceso de segmentación. El análisis automático de interacciones (AID o Automatic Interaction Detection) es una técnica de análisis estadístico no paramétrica que se utiliza para estudiar la relación de dependencia entre una variable criterio (variable dependiente) y múltiples variables predictoras (variables independientes o explicativas). Operando de forma secuencial, mediante el análisis de la varianza, el algoritmo AID realiza divisiones dicotómicas de la variable a explicar, buscando en cada etapa la variable explicativa y dentro de ella la partición entre categorías que maximiza la varianza intergrupos o minimiza la varianza intragrupos (Kass, 1980). En concreto, a través del algoritmo CHAID, se construyen tablas de contingencia que son analizadas por el estadístico chi-cuadrado (Magidson, 1993).

De esta forma, se esperaba obtener segmentos heterogéneos entre sí a partir de los que se pudiera determinar si los sujetos que pertenecen a cada grupo se comportan de diferente manera respecto a variables que no se habían incluido en el análisis, ya que cabe esperar que las diferencias entre los segmentos se traduzcan en diferencias entre las características de los individuos. Para ello, se ha contrastado la hipótesis nula de igualdad entre los grupos formados en las distintas variables consideradas por medio del análisis de la varianza de un factor (ANOVA). Por último, se identifican las características distintivas de los grupos de espectadores de salas de cine, tanto por lo que se refiere a las variables de agrupación (factores inhibidores) como a las variables que permiten su caracterización.

### **4. Resultados**

En primer lugar, como resultado de la aplicación del algoritmo CHAID, se obtienen cuatro nodos o segmentos finales diferenciados en cuanto a su frecuencia de visita a las salas de cine. Los resultados obtenidos a partir de este método se muestran gráficamente en la Figura 1 y, como complemento a esta, la Tabla 3 muestra los principales estadísticos de caracterización de cada nodo.

**Figura 1: Árbol de clasificación generado por el algoritmo CHAID****Tabla 3: Estadísticos descriptivos de los nodos obtenidos a partir del algoritmo CHAID**

Nodo	Segmento final	Tamaño	Media Frecuencia visita cine	Desv. típica	Características
0	-	1032	3,620	1,598	-
1	-	826	3,745	1,476	- Dificultad para conseguir entradas $\leq 2$
2	1	206	3,121	1,941	- Dificultad para conseguir entradas $> 2$
3	2	253	3,324	1,191	- Dificultad para conseguir entradas $\leq 2$ - Preferencia por otros medios $\leq 2$
4	-	573	3,930	1,551	- Dificultad para conseguir entradas $\leq 2$ - Preferencia por otros medios $> 2$
5	3	214	3,575	1,593	- Dificultad para conseguir entradas $\leq 2$ - Preferencia por otros medios $> 2$ - Es más cómodo ver cine en casa $\leq 3$
6	4	359	4,142	1,487	- Dificultad para conseguir entradas $\leq 2$ - Preferencia por otros medios $> 2$ - Es más cómodo ver cine en casa $> 3$

Estimación riesgo: 2,385. Error típico: 0,175

Como se puede observar, a partir de la aplicación del algoritmo CHAID se obtienen cuatro segmentos de espectadores. Con el fin de caracterizar con mayor detalle a cada uno de los segmentos obtenidos, procedemos a contrastar la significatividad de las diferencias entre segmentos en cuanto a la frecuencia de visita a las salas de cine y la importancia de los distintos factores inhibidores para la asistencia al cine. Los valores medios para cada segmento y el estadístico de contraste de la significatividad de las diferencias entre los grupos se exponen en la Tabla 4.

**Tabla 4. Variables incorporadas en CHAID: Valores medios y diferencias significativas**

	1	2	3	4	F	Diferencias entre grupos <sup>1</sup>
<b>Frecuencia de visita a las salas de cine</b>						
¿Con qué frecuencia asistes a salas de cine? 1=más de una vez a la semana; 2=una vez a la semana; 3=dos veces al mes; 4=dos veces cada tres meses; 5=una vez cada tres meses; 6=una vez al año; 7=menos de una vez al año	3,12	3,32	3,57	4,14	23,90 <sup>a</sup>	1-3, 1-4, 2-4, 3-4
<b>Factores inhibidores de la asistencia al cine</b> (1=completamente en desacuerdo; 5=completamente de acuerdo)						
Falta de tiempo	3,17	2,53	2,95	3,23	16,72 <sup>a</sup>	1-2, 2-3, 2-4
Demasiadas películas entre las que elegir	2,68	1,73	2,09	1,99	36,32 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4
Preferencia por otros medios	3,31	1,47	3,71	4,02	526,62 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4, 3-4
Desconocimiento de lo que hay en cartelera	2,83	1,75	2,31	2,30	40,07 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4
No me gustan las películas que hay en cartelera	2,94	2,41	2,83	2,90	10,21 <sup>a</sup>	1-2, 2-3, 2-4
Todas las películas son similares	2,72	1,70	2,23	2,36	34,94 <sup>a</sup>	1-2, 1-4, 2-3, 2-4
Las películas son malas	2,77	2,03	2,55	2,49	15,42 <sup>a</sup>	1-2, 1-4, 2-3, 2-4
Preferencia por redes sociales	2,76	1,54	2,29	2,24	45,75 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4
Preferencia por otros eventos	3,25	2,43	2,91	3,25	29,36 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 2-3, 2-4, 3-4
Preferencia por otras actividades de ocio	3,34	2,83	3,47	3,80	35,65 <sup>a</sup>	1-2, 1-4, 2-3, 2-4, 3-4
Preferencia por videojuegos	2,88	1,58	2,22	2,14	45,18 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4
El precio de las entradas es caro	3,58	3,48	4,00	4,16	20,19 <sup>a</sup>	1-3, 1-4, 2-3, 2-4
Es más cómodo ver cine en casa	3,39	2,56	2,61	4,36	240,34 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-4, 3-4
En la sala de cine no se puede hablar	3,08	1,75	2,18	2,50	49,96 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4, 3-4
Preferencia por formas más baratas de ver cine	3,67	3,18	3,79	4,26	43,71 <sup>a</sup>	1-2, 1-4, 2-3, 2-4, 3-4
Dificultades para salir	2,55	1,61	1,98	2,19	23,19 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4
No me interesa	2,73	1,46	1,92	2,04	65,88 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4
Dificultad para entender las películas	2,47	1,20	1,53	1,49	90,46 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4
Nadie con quien ir al cine	2,50	1,41	1,68	1,51	58,09 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3
Escasa información	2,89	1,58	1,94	1,72	85,85 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 3-4
Dificultad para conseguir entradas	3,41	1,12	1,38	1,35	829,01 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4
Las salas de cine están lejos de mi casa	3,08	1,79	2,21	2,26	47,66 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4
<b>Total</b>	<b>206</b>	<b>253</b>	<b>214</b>	<b>359</b>		
<b>%</b>	<b>19,96</b>	<b>24,52</b>	<b>20,74</b>	<b>34,79</b>		

<sup>a, b, c</sup> Significativamente distinto de cero para un nivel de confianza del 99%, 95% y 90%, respectivamente.

Por lo que respecta a la variable dependiente considerada para el algoritmo CHAID, la frecuencia de visita a las salas de cine, se observa que el primer segmento es el que acude al cine de forma más habitual, mientras que el cuarto grupo es el que visita el cine con menor

<sup>1</sup> Para contrastar la significatividad de las diferencias entre los tipos de distribuidores se utilizó el test de comparación múltiple post-hoc de Tukey. Sólo se muestran las diferencias entre grupos estadísticamente significativas a un nivel del 5%.

asiduidad. Los otros segmentos se sitúan en valores intermedios por lo que respecta a su frecuencia de visita a las salas de cine.

En cuanto a la importancia de los factores inhibidores de la asistencia a las salas de cine, es precisamente el primer segmento de espectadores, aquellos que acuden con mayor frecuencia a las salas de cine, los que presentan las mayores puntuaciones en prácticamente todos los ítems. Frente al resto de segmentos, destacan especialmente por sus superiores puntuaciones en la dificultad de conseguir la entrada así como de elegir ante la amplia oferta. Presentan, asimismo, diferencias significativas en cuanto a su preferencia por las redes sociales y la imposibilidad de hablar en la sala de cine. Cabe destacar, asimismo, la mayor dificultad que expresan a la hora de entender las películas. No obstante, las máximas puntuaciones para este grupo se obtienen en la preferencia por otras formas para ver cine y el elevado precio de las entradas. Esta evidencia resulta consistente con la mayor frecuencia de visita a las salas de cine por parte de este grupo.

El segundo segmento reúne a aquellos espectadores que puntúan más bajo en casi todos los factores inhibidores. El principal freno a su asistencia al cine es el elevado precio de las entradas, si bien es el grupo menos sensible a esta cuestión.

El tercer segmento presenta valores intermedios para todos los ítems, por lo que no destaca frente al resto de grupos en ninguno de los factores inhibidores analizados. Por ello, se debe proceder a analizar otras variables para poder caracterizar a este segmento de espectadores de salas de cine.

Por último, el cuarto segmento destaca en su valoración de la comodidad de ver cine en casa, siendo este el principal factor inhibidor de su asistencia a las salas de cine.

Con el fin de explorar con mayor detalle las diferencias entre los segmentos obtenidos, se procedió a considerar la pregunta relativa a la valoración de la importancia que tienen para el espectador las distintas características de las salas de cine. Los valores medios para cada uno de los segmentos y las diferencias significativas entre grupos se muestran en la Tabla 5.

**Tabla 5. Valoración de la importancia de las características de las salas de cine: Valores medios y diferencias significativas**

	1	2	3	4	F	Diferencias entre grupos <sup>2</sup>
<b>Importancia de las características de las salas de cine (1=muy poco importante; 5=muy importante)</b>						
Facilidad de acceso	3,62	3,66	3,67	3,96	5,87 <sup>a</sup>	1-4, 2-4, 3-4
Parking gratuito	3,58	3,83	3,61	3,98	6,21 <sup>a</sup>	1-4, 3-4
Compra de entrada anticipada	3,11	2,98	2,93	3,09	1,29	-
Promociones-reducción del precio	3,74	4,04	4,04	4,23	10,52 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4
Estrenos frecuentes de películas	3,41	3,90	3,66	3,74	8,38 <sup>a</sup>	1-2, 1-4
Estado de las instalaciones	3,67	4,19	3,92	4,04	10,75 <sup>a</sup>	1-2, 1-4, 2-3
Asientos cómodos	3,81	4,36	4,16	4,39	20,14 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 3-4
Tamaño de la pantalla	3,64	4,10	3,83	4,15	14,15 <sup>a</sup>	1-2, 1-4, 2-3, 3-4
Calidad de la imagen y el sonido	3,97	4,46	4,25	4,45	14,54 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4
Precio de la entrada	3,95	4,34	4,30	4,39	9,49 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4

<sup>a, b, c</sup> Significativamente distinto de cero para un nivel de confianza del 99%, 95% y 90%, respectivamente.

Cabe destacar el hecho de que el primer segmento es el que presenta, en general, puntuaciones más bajas para todos los ítems. La lectura de este resultado, a la luz de la evidencia anteriormente obtenida, permite deducir que, al tratarse de espectadores que consideran el cine como actividad social, las características de las salas de exhibición representan un aspecto secundario o de escasa importancia.

En el extremo opuesto, el cuarto segmento es el que valora en mayor medida las facilidades que ofrecen las salas de cine en cuanto a la calidad de imagen y sonido, la comodidad de los asientos, el tamaño de la pantalla, la disponibilidad de parking, y la facilidad de acceso. Se trata, en suma, de un grupo de espectadores que sólo están dispuestos

<sup>2</sup> Para contrastar la significatividad de las diferencias entre los tipos de distribuidores se utilizó el test de comparación múltiple post-hoc de Tukey. Sólo se muestran las diferencias entre grupos estadísticamente significativas a un nivel del 5%.

a renunciar a la comodidad de su hogar si la sala les ofrece una experiencia de visionado superior y facilidad para acceder a sus instalaciones.

Adicionalmente, se estudia en qué medida valora cada segmento los motivos para ir al cine. De nuevo, para verificar la existencia de diferencias significativas en base a estas variables, se obtienen los valores medios y los estadísticos de contraste de medias entre los cuatro grupos, tal y como se exponen en la Tabla 6.

**Tabla 6. Motivos para ir al cine: Valores medios y análisis de la varianza**

	1	2	3	4	F	Diferencias entre grupos
<b>Voy al cine... (1=muy en desacuerdo, 5=muy de acuerdo)</b>						
... para relacionarme (amigos, familia, pareja..)	2,45	3,09	2,85	3,21	13,40 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 3-4
... para sentir emociones	2,64	3,36	2,98	3,06	11,07 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3, 2-4
... para ver a mis actores preferidos	2,60	3,19	2,86	3,03	7,76 <sup>a</sup>	1-2, 1-4
... para disfrutar de mejor sonido e imagen	3,00	3,96	3,63	3,87	22,20 <sup>a</sup>	1-2, 1-3, 1-4, 2-3
... para ver la obra de un director	2,64	3,28	2,83	2,87	9,07 <sup>a</sup>	1-4, 2-3, 2-4
... para combatir el aburrimiento	2,62	2,86	2,79	2,88	1,65	-
... para compartir una experiencia	2,73	2,98	2,76	2,99	2,53 <sup>c</sup>	-
... para relajarme	2,80	3,35	2,92	3,18	7,67 <sup>a</sup>	1-2, 1-4, 2-3
... para desarrollarme como persona	2,47	2,46	2,06	2,16	6,21 <sup>a</sup>	1-3, 1-4, 2-3, 2-4
... para saber más de un tema	2,42	3,81	2,60	2,53	3,94 <sup>a</sup>	1-2, 2-4
... para aprender idiomas	2,27	1,97	2,00	1,93	3,07 <sup>b</sup>	1-4

a, b, c Significativamente distinto de cero para un nivel de confianza del 99%, 95% y 90%, respectivamente.

Como se puede observar a partir de la Tabla 6, para el primer segmento de espectadores, las razones aludidas para acudir a las salas de cine son, por este orden, “disfrutar de mejor sonido e imagen”, “relajarme” y “compartir una experiencia”. No obstante, cabe señalar que este segmento de espectadores encuentra escasos motivos para acudir a las salas de cine, puesto que puntúa por debajo del punto medio de la escala (3) para la práctica totalidad de ítems. De ello se deduce que la principal motivación para acudir a las salas de cine, a pesar de ser el grupo que presenta una mayor frecuencia de visita, no es el cine en sí, sino que se utiliza como excusa para desarrollar otras actividades, observándose así una motivación hedónica, la búsqueda en el cine de una forma de evasión sin complicaciones para este perfil de espectadores.

En cuando al segundo segmento, los principales motivos para acudir a las salas de cine son “para disfrutar de mejor sonido e imagen”, “para saber más de un tema” y “para sentir emociones”. La inquietud intelectual, citada como segundo motivo, diferencia significativamente a este grupo del resto.

Por lo que respecta al tercer segmento, las principales motivaciones para acudir a la sala de cine son la superior imagen y sonido, la búsqueda de emociones y el relax. Para este grupo de espectadores, el cine parece representar un producto más de ocio, de consumo, no mostrando especial pasión en sus respuestas, puesto que la mayor parte de los ítems son valorados por debajo del punto medio de la escala.

Por último, el cuarto segmento de espectadores muestra un patrón de preferencias en cuanto a sus motivaciones para la visita a la sala de cine muy similar al del tercer grupo. No obstante, cabe resaltar que las puntuaciones más bajas se conceden a los ítems “para aprender idiomas”, “para desarrollarme como persona” y “para saber más de un tema”. Así, este tipo de espectador busca en el cine un pasatiempo, un producto de consumo fácil, sin complicaciones, que no le exija realizar grandes sacrificios.

Por último, con el fin de completar la caracterización de los grupos de espectadores obtenidos, la Tabla 7 muestra las principales características sociodemográficas de los mismos.

**Tabla 7. Características del entrevistado y estadísticos de contraste**

<b>Variables categóricas</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>Chi cuadrado</b>	
<b>Género</b>						
- Hombre	52,4%	47,4%	55,6%	49,6%	7,64	
- Mujer	47,6%	52,6%	44,4%	50,4%		
<b>Nivel de estudios</b>						
- estudios primarios	1,9%	1,6%	1,9%	0,8%	9,20	
- estudios secundarios	33,5%	26,9%	36,4%	32,3%		
- ciclos formativos	13,1%	11,5%	10,7%	39,2%		
- estudios universitarios	51,5%	60,1%	50,9%	52,6%		
<b>Situación personal</b>						
- sin pareja/sin hijos	48,1%	36,0%	51,9%	37,9%	20,81 <sup>a</sup>	
- sin pareja/con hijos	2,9%	2,0%	2,3%	3,1%		
- con pareja/sin hijos	33,5%	47,0%	33,2%	42,9%		
- con pareja/con hijos	15,5%	15,0%	12,6%	16,2%		
<b>Variable numérica</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>F</b>	Diferencias entre grupos
<b>Edad</b>	26,66	26,65	25,55	26,49	2,50 <sup>c</sup>	-

<sup>a, b, c</sup> Significativamente distinto de cero para un nivel de confianza del 99%, 95% y 90%, respectivamente.

A la vista de las variables analizadas, no se encuentran diferencias significativas en cuanto a género, nivel de estudios ni edad. En cambio, la situación personal por lo que respecta a pareja e hijos permite identificar ciertas diferencias entre grupos. Así, los segmentos 1 y 3 son los que presentan una superior proporción de espectadores sin pareja y sin hijos. En cambio, la presencia de espectadores con hijos es mayor en el cuarto segmento de espectadores.

Con todo, el análisis conjunto de las variables de segmentación y las variables de caracterización de los segmentos obtenidos permite vislumbrar cuatro grupos de espectadores de las salas de cine que difieren significativamente en su concepción del cine como expresión cultural. En particular, entendemos que el primer grupo, el de espectadores de mayor frecuencia de visita, concibe el cine como actividad social, como forma de compartir experiencias con otras personas, en ausencia, en muchos casos, de pareja e hijos.

El segundo segmento entiende el cine como actividad intelectual y valora la contribución de esta expresión cultural al conocimiento y al crecimiento personal en mayor medida que el resto de segmentos.

El tercer segmento comparte distintas características con otros grupos de consumidores, que analizadas conjuntamente, permiten deducir que para estos espectadores el cine se concibe como una actividad de ocio.

Por último, el cuarto segmento, el que frecuenta los cines más esporádicamente, valora la comodidad del hogar, lo que puede ser explicado por la presencia de hijos y la mayor dificultad y coste que representa para este grupo acudir al cine en familia, o evadirse de las obligaciones familiares para acudir sin los hijos. Es por ello que este segmento de consumidores busca en el cine un producto de fácil consumo.

## **5. Conclusiones**

Tanto desde la literatura académica como desde la práctica empresarial se insiste en la necesidad de segmentar a los consumidores para garantizar que las políticas de marketing sean efectivas en un contexto de mercado altamente competitivo. A partir de los resultados obtenidos en el presente trabajo, entendemos que la frecuencia de visita a las salas de cine y la importancia de los factores inhibidores a la asistencia al cine pueden ser dos criterios válidos para segmentar los espectadores de las salas de cine y facilitar la toma de decisiones de los gestores en cuanto a los servicios ofrecidos y las políticas de marketing a implantar en función del perfil de cliente más habitual en la sala de proyección.

Para ello, a través de la aplicación de un algoritmo CHAID, que busca las variables que mejor explican las diferencias entre grupos, y considerando la frecuencia de asistencia al cine como variable dependiente y los factores inhibidores como variables independientes, se han obtenido cuatro segmentos de espectadores que difieren significativamente en su frecuencia de visita a las salas de cine y en su percepción de los inconvenientes de esta actividad cultural y de entretenimiento. En concreto, un primer segmento señala como principales barreras la

dificultad de conseguir la entrada así como de elegir ante la amplia oferta. Un siguiente segmento aglutina a aquellos que puntúan más bajo en casi todos los factores inhibidores y valoran la calidad del sonido y la imagen, buscan emocionarse y relajarse. El tercer segmento está representado por aquellos que prefieren otros soportes para ver películas, resultándoles el cine demasiado caro. Por último, un cuarto segmento también prefiere otras formas de ver películas, valorando la comodidad de ver cine en casa. Dichos segmentos pueden ser asimismo caracterizados en función de los beneficios buscados y la importancia percibida de las distintas características de las salas de cine, así como de su situación personal y familiar.

No obstante, la definición de estos cuatro segmentos de espectadores no está exenta de limitaciones, y existe el riesgo de convertir esta caracterización en la definición de una serie de estereotipos que no se corresponden con una gran parte de los jóvenes que frecuentan las salas de cine. En este sentido, consideramos que se debe profundizar en el estudio de las relaciones entre las variables incluidas en nuestro análisis y, por ello, el presente trabajo plantea nuevas líneas de investigación. Así, el paso siguiente debería ser la inclusión de otras variables tales como la satisfacción global del espectador.



## **6. Referencias bibliográficas**

- ATECA, V. (2009) "Determining heterogeneous behaviour for theatre attendance" *Journal of Cultural Economics*, Vol. 32: 127-151.
- BELK, R.W. Y ANDREASEN, A.R. (1980) "De Gustibus Non Est Disputandum: A Study of the Potential for Broadening the Appeal of Performing Arts". *Advances in Consumer Research* VII: 109-113.
- BUNTING, C.; CHAN, T.W.; GOLDTHORPE, J.; KEANEY, E. & OSKALA, A. (2008). *From indifference to enthusiasm: patterns of arts attendance in England*. London: Arts Council England.
- CHUU, S.L.H., CHANG, J.C., ZAICHKOWSKY, J.L. (2009). "Exploring Art Film Audiences: A Marketing Analysis". *Journal of Promotion Management*. 15(1): 212-228.
- COLLINS, A.; HAND, C. & RYDER, A. (2005). The lure of the multiplex? The interplay of time, distance, and cinema attendance, *Environment and Planning A*, 37, 483-501.
- CORTS, K. (2001) "The strategic effects of vertical market structure: Common agency and divisionalization in the US motion picture industry" *Journal of Economics and Management Strategy*, Vol. 10(5): 9-28.
- CUADRADO, M., FRASQUET, M. (1999) "Segmentation of Cinema Audiences: An Exploratory Study Applied to Young Consumers". *Journal of Cultural Economics*, 23: 257-267.
- CUADRADO, M., MONTORO, J.D. y LLUCH, D. (2011). "Segmentación del Mercado de cine en España. Un análisis basado en clases latentes". XXIII Congreso Nacional de Marketing. Castellón.
- CUADRADO, M., RUIZ, M.E. y MIQUEL, M.J. (2011). "Motivos de no asistencia al cine. Reflexiones metodológicas desde la investigación de mercados". III Workshop en Economía y Gestión de la Cultura. Girona.
- CUADRADO, M., RUIZ, M.E., MONTORO, M.J. Y CALDERÓN, H. (2012): "A measurement scale of cinema attendance inhibitors: Insights from marketing research". XVII International Conference on Cultural Economics ACEI 2012, Kyoto, Japan.
- DE VANY, A. Y WALLS, W.D. (1999) "Uncertainty in the movie industry: Does star power reduce the terror of the box office?" *Journal of Cultural Economics*, Vol. 23: 285-318
- EINAV, L. (2007) "Seasonality in the US motion picture industry. *Journal of Economics*, Vol. 38(1): 127-145
- ELBERSE, A. Y ELIASHBERG, J. (2003), "Dynamic behaviour of consumers and retailers regarding sequentially released products in international markets: The case of motion pictures", *Marketing Science*, Vol. 19: 226-243
- ELIASHBERG, J. Y SHUGAN, S. (1997) "Film critics: Influencers or predictors?" *Journal of Marketing*, Vol. 61: 68-78.
- EUROPEAN AUDIOVISUAL OBSERVATORY (2012). Cinema admissions in the European Union show slight decline but national films are strong. Available at: [http://www.obs.coe.int/about/oea/pr/mif2012\\_cinema.html](http://www.obs.coe.int/about/oea/pr/mif2012_cinema.html) [Accessed November 2012]
- GARCÍA SANTAMARÍA, J.V. (2009). The Future of Movie Exhibition.: transforming Movie Theaters Complexes into Shopping Mall, *Telos: Cuadernos de comunicación e innovación*, 78, 150-158.
- HODGSON, P. (1992) "Is the Growing Popularity of Opera in Britain Just Another Media Myth? *Market Research*.
- KASS, G.V. (1980). "An Exploratory Technique for Investigating Large Quantities of Categorical Data", *Applied Statistics*, Vol. 29: 119-127.

- KIRCHBERG, V. (1999). Boom, bust and recovery? Arts audience development in Germany between 1980 and 1996. *International Journal of Cultural Policy*, 5(2), 219-254.
- KRIDER, R. Y WEINBERG, C. (1998) "Competitive dynamics and the introduction of new products: The motion picture timing game" *Journal of Marketing Research*, Vol. 35: 1-15
- LEE, S.W. & WATERMAN, D. (2007). Theatrical Feature Film Trade in the United States, Europe, and Japan Since the 1950s: An Empirical Study of the Home Market Effect, *Journal of Media Economics*, 20(3), 167-188.
- MAGIDSON, J. (1993). SPSS for Windows: CHAID, release 6.0, SPSS Inc., Chicago.
- MARCHAND, J. Y KALLAAYONNE, Z. (2010) "LOV and the big screen: A value-system segmentation of movie goers" *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*. Vol. 18: 177-188.
- MAYAUX, F. (1987) "Le Marketing au Service de la Culture". *Revue Française du Marketing* 3 (113): 37-47.
- MOUL, CH. Y SHUGAN, S. (2005) "Theatrical release and the launching of motion pictures". En Ch. Moul (Ed) *A concise handbook of movie industry economics*. New York: Cambridge University Press.
- PETERSON, R.A. (1980) "Marketing Analysis, Segmentation and Targeting in the Performing Arts", in M.P. Mowka, W.M. Dawson, and E.A. Prieve (eds.), *Marketing the Arts*, Praeger, New York.
- PICK, J. (1980) *Arts Administration*. E&FN Spon., London.
- PRAG, J. Y CASSAVANT, J. (1994) "An empirical study of the determinants of the revenues and marketing expenditures in the motion picture industry" *Journal of Cultural Economics*, Vol. 18: 217-235
- RADAS, S. Y SHUGAN, S. (1998) "Seasonal marketing and timing new product introductions" *Journal of Marketing Research*, Vol. 35: 296-315
- RAVID, S.A. (1999) "Information, blockbusters and Stars: A study of the film industry". *Journal of Business*, Vol. 72: 463-492
- REINSTEIN, D. Y SNYDER, CH. (2004) "The influence of expert reviews on consumer demand for experience goods: A case study of movie critics" *Journal of Industrial Economics*, Vol. 53: 27-51
- SECUNDA, E. Y NEBENZAHL, I.D. (1995) "Consumer's attitudes towards intermission time utilization in movie theatres" *International Journal of Advertising*, Vol. 14: 115-132.
- SILVER, J. & MCDONNELL, J. (2007). Are movie theaters doomed? Do exhibitors see the big picture as theaters lose their competitive advantage? *Business Horizons*, 50(6), November-December, 491-501.
- SIT, J. (2003). Understanding youth motivations of entertainment consumption at shopping centres: implications for shopping centre marketing, ANZMAC 2003 Conference Proceedings Adelaide 1-3 December 2003, 300-306.
- STRANG, R.A. AND GUTMAN, J. (1980) "Promotion Policy Making in the Arts: A Conceptual Framework", in M.P. Mowka, W.M. Dawson, and E.A. Prieve (eds.), *Marketing the Arts*, Praeger, New York.
- THE BIG PICTURE (2005). Why Is Movie Theater Attendance Declining. *The Big Picture*. Available at: [http://bigpicture.typepad.com/comments/2005/07/declining\\_movie.html](http://bigpicture.typepad.com/comments/2005/07/declining_movie.html). [Accessed June 2011]
- WALSHE, P. (1992) "Probing the Potential or Seriously Taking the Arts Less Seriously". *Journal of the Market Research Society* 34 (4): 437-452.

## **CRIMEN Y TURISMO: OPORTUNIDADES ORGANIZATIVAS Y CAMBIO SOCIAL EN “L.A. GANG TOURS”**

**Konstantina ZERVA**  
Universitat de Girona  
konstantina.zerva@udg.edu

### **Resumen**

La investigación existente sobre el crimen y el turismo ha indicado una relación negativa entre estos dos conceptos, donde el crimen aparece como un factor influyente en la limitación de los flujos turísticos. Aunque los turistas han enfocado en repetidas ocasiones la importancia de la seguridad en sus viajes, se presenta una relación paradójicamente positiva entre el turismo y el crimen actual, donde la cultura de las pandillas es la atracción principal de la visita. Este estudio de caso se centra en “LA Gang Tours”, una organización sin ánimo de lucro que se centra en la creación de oportunidades de organización en Los Ángeles, a través de la industria del turismo. La intención de este trabajo es representar esta atracción alternativa de turismo y su intento de reinterpretar una amenaza organizativa como una oportunidad de cambio social dentro tanto de estos barrios como a su alrededor.

**Palabras clave:** turismo, crimen, oportunidad organizativa, pandillas

### **1. Introducción**

Hoy en día, las sociedades desarrolladas están constantemente expuestas a mensajes relacionados con los conceptos de crisis, desastre o muerte, los cuales dentro de la industria del turismo parecen desarrollar sentimientos contradictorios. Por un lado, la sociedad se presenta a sus miembros como el cortafuegos de seguridad contra cualquier peligro, mientras que la seguridad y la estabilidad se consideran como principales fundamentos para crear la imagen de destinos turísticos (Hall & O'Sullivan, 1996). Por otro lado, las personas de los países desarrollados han demostrado, mientras viajan, la creciente demanda de destinos no convencionales (ver Strange & Kempa, 2003; Thurnell - Lee, 2009; Pezzullo, 2009).

En contradicción con investigaciones anteriores sobre la relación negativa entre los flujos turísticos y el crimen (Pelfrey 1998, Barker, Page & Meyer, 2002), parece que hoy en día hay un nicho de mercado que no se alarma, sino más bien que se muestra indiferente (Dimanche y Lepetic 1999; Brunt, Mawby y Hambly, 2000; Walker & Page, 2008) o incluso atraído por destinos que tienen un historial significativo o la fama de violencia o crimen (Thurnell-Read 2009; Mura, 2010). Bray & Dalton (2009) han indicado que la escena del crimen, por naturaleza, atrae la atención de la gente, satisfaciendo la curiosidad humana. Por lo tanto, en un mundo donde términos repetitivos, como la globalización, la crisis, el terrorismo y el crimen, se consumen continuamente hasta el punto incluso de cansar al consumidor (por ejemplo, en términos de desastres naturales el 'Katrina fatigue', ver Pezzullo, 2009), no debería sorprendernos una desviación de la demanda turística de lo establecido.

#### **1.1 Turismo, Crimen y Oportunidades Organizativas**

La aparición constante de nuevas formas de turismo, como el turismo alternativo, se basa en el deseo de conocer, como turista, entornos visuales distintivos o atracciones que interconectan visualmente el tiempo y el espacio (Urry, 1992; Galani - Moutafi 2000), la creación de una división entre lo ordinario y lo extraordinario o lo que Spivak (1985) llama el "otro" (Othering), que significa el alejamiento de uno mismo de los demás. Este "otro" ha sido conceptualmente conectado a lo primitivo, lo exótico, lo auténtico (MacCannell 1976), que ha escapado de la contaminación de este mundo actual (Frow 1991); el "otro" es lo que los occidentales están buscando a fin de transformar el 'yo' (Bruner 1991).

Desde la década de los '90, han aparecido tipos más específicos de turismo alternativo, como el turismo negro (Lennon & Foley 2002), el turismo de barrios pobres o "slum tourism"

(Meschkank 2011; Dyson 2012; Dürr & Jaffe 2012), el turismo favela (Frisch 2012), y el turismo municipal o "township tourism" (Rofles 2010; Butler 2010), entre otros. Estas visitas a zonas desfavorecidas se enfocan básicamente en los patrones de observación alternativa hacia temas políticos y la segregación socio-económica que han llevado a la pobreza, la violencia y la delincuencia, espacialmente aislados (Davis 2006). Hoy en día, estas áreas, donde se han desarrollado estos tipos de turismo que comercializan estas desigualdades como la base de la experiencia turística (Dürr y Jaffe 2012) se encuentran por ejemplo en la Ciudad de México, Ciudad del Cabo, Johannesburgo, Río de Janeiro, Mumbai, Nueva Delhi y la zona cero de Nueva York. En estos espacios socialmente y culturalmente construidos para el consumo, la interacción social entre locales y visitantes está consentida (Eadington & Smith, 1992). Buscando algo diferente a los destinos seguros del turismo masivo tradicional (Brayshaw, 1995; Pizam & Mansfeld, 1996; Sönmez & Graefe, 1998), algunos individuos se desplazan hacia destinos turísticos más alternativos, dispuestos a exponerse a diferentes tipos de riesgos por la emoción y el entusiasmo que les proporciona (Walle, 1997).

Para Brunt et al. (2000), la relación entre el crimen y el turismo ha identificado seis grandes áreas de interés: zonas turísticas como áreas de alta criminalidad, los turistas como víctimas, los turistas como los delincuentes, las actividades irregulares o ilegales generadas por el turismo, el terrorismo y el turismo, y las respuestas políticas para la delincuencia y el turismo. Investigaciones anteriores han mostrado una relación positiva entre el turismo y los sentimientos de seguridad, basados en su uso por planificadores urbanos para gentrificar y comercializar destinos alternativos para turistas (Gotham 2004). Para Tarlow (2006) "la industria del turismo es la industria pacificadora más grande en el mundo", mientras que los turistas buscan información sobre cómo la industria les protegerá y lo bien preparada que está en condiciones de seguridad ofrecida. La gran mayoría de la investigación actual apoya la relación negativa entre el crimen y la llegada de turistas, lo que sugiere que, debido al hecho de que los turistas son vulnerables a la victimización criminal - en su mayoría en términos de delito contra la propiedad (Walker & Page 2008) -, o son vistos como un destino preparado para los grupos terroristas, destinos que no son preferidos por sus conocidos crímenes actuales (Sönmez & Graefe, 1998; Pelfrey, 1998; Albuquerque & McElroy, 1999; Brunt et al, 2000; Levantis & Gani, 2000; Barker et al., 2002). Ejemplos de estos destinos son Los Ángeles (Pizam 1999), el centro de Edimburgo, en Escocia (Walker & Page 2008), o Ciudad del Cabo (Butler 2010).

Mientras el crimen puede ser perjudicial para un destino turístico, este inconveniente puede ser superado si, desde el punto de vista de la gestión, el cambio organizacional puede convertir las amenazas en oportunidades a través de la gestión eficaz de su contexto (Dutton 1993). Esto sugiere que las amenazas son situaciones en las que la pérdida es un posible resultado si se le tiene poco control, mientras que las oportunidades se refieren a situaciones en las que el resultado potencial es ganancia que se puede controlar. En base de esto, Mullin y Bacon (1998) encontraron que las amenazas y las oportunidades son diferentes puntos de vista, pero no necesariamente extremos opuestos de un continuum. Basaron su investigación en el estudio de Dutton (1993), sobre las posibles interpretaciones de múltiples facetas de un problema de acuerdo con los factores ambientales, socioeconómicos y culturales percibidos.

Siguiendo marco interpretativo de Dutton, los significados particulares de los asuntos pueden ser imbuidos y legitimados de acuerdo con el proceso de construcción seguido por la administración, a nivel individual y/o colectivo. Las oportunidades pueden ser vistas como un nuevo comienzo cuando se construyen a través de los mecanismos psicológicos desde un punto de vista positivo y de la eliminación de la amenaza, presentando los problemas con un nivel ideal de ambigüedad y convirtiendo el pasado o presente negativo en un futuro positivo. Dutton distingue tres condiciones contextuales que pueden favorecer la construcción de asuntos con ganancias positivas y controlables, identificados como oportunidades; a) el contexto del asunto (issue context), que describe las condiciones inmediatas que constituyen un asunto-problema; éstas están presentadas como posibles oportunidades por el promotor del asunto (issue sponsor), dentro del escenario del asunto (issue arena), es decir, el entorno social para el debate y decisión; b) El contexto organizacional, referido a la capacidad de procesamiento de la información y de las diversas interpretaciones, considerando el contexto de la cuestión como una amenaza o una oportunidad a través del entorno social más amplio, y c) el contexto institucional, es decir, el entorno social, económico y competitivo donde operan

el contexto del asunto y el organizacional (Pettigrew, 1987), que restringe o sostiene y legitima cuestiones de organización, facilitando el trabajo de los promotores en su esfuerzo por obtener el apoyo de otros miembros y construir oportunidades.

## **1.2 Turismo y Cambio Social**

La percepción del turismo como una importante fuerza económica ha eclipsado su influencia como una herramienta política para establecer también el cambio sociocultural (Sudipta & Bahu, 2010). Puede lograrse una sinergia subyacente entre el turismo y el cambio social cuando las relaciones huésped-invitado se desarrollan de una manera amigable y compatible, lo que constituye el turismo como un servicio valioso contra el comportamiento violento o criminal.

El cambio de comportamiento humano no es una tarea simple o algo que las personas hacen cuando se les dice que se tiene que hacer. Para McGehee (2002) este cambio puede desarrollarse a través de experiencias personales profundas y reflexiones sobre ellas; aquí es donde la contribución social del turismo podía entrar. El contacto personal con los "campos de batalla" de los conflictos sociales se comercializa como una experiencia de concienciación. De acuerdo con Isaac (2009), para los Palestinos el turismo es una forma de conectarse con el mundo exterior, de fortalecimiento de la identidad y la unidad nacional, y por último, de lograr una paz duradera, ya que el visitante está expuesto a la "realidad" de las sociedades palestinas, realidad que compartirán con los demás cuando regresen a casa.

Sin embargo, investigaciones recientes (Issac 2009; Rofles 2010; Dyson 2012; Frisch 2012), no han dado pruebas concretas sobre el cambio de comportamiento real de los turistas, sino sólo el deseo de reconstruir el "yo", especialmente en el caso de una visita rápida a un destino (Bruner 1991). Por último, la realización de un cambio de comportamiento del turista después de encontrarse con el "otro" ha sido desafiado por la necesidad de lograr la auto-representación en lugar del auto-desarrollo, controlando al otro en lugar de valorarlo (Galani - Moutari 2000).

Estas experiencias se pueden vivir dentro del destino turístico a través de visitas guiadas o 'tours' a lugares de interés turístico. Por un lado, estos tours han sido considerados por los turistas como un medio para tener un acceso seguro en territorios desconocidos (Sandford 1987; Frisch 2012), o lugares donde vive el extraño "otro"(Frisch, 2012), convirtiendo la inseguridad en aventura. Por otro lado, investigaciones recientes (Choc & Warren, 2008; Butler, 2010; Rofles, 2010) han demostrado la asociación de los tours con aspectos educativos, lo que refleja la oportunidad para el intercambio social con los "lugares de la realidad" (Mesckank, 2011), mientras corrigen la imagen pública negativa de estos barrios (Rofles, 2010). Por último, se destaca otra relación de los tours como promotores de estrategias de desarrollo contra la pobreza ("pro - poor strategies"), que genera beneficios netos para los pobres (Choc y Warren, 2008) - en base a términos de dimensiones sociales, culturales y medioambientales.

Se observa gradualmente una creciente demanda de este tipo de tours en el mercado mundial del turismo (Rofles, 2010). Sin embargo, sus raíces se remontan a finales del siglo XIX en el Londres Victoriano, donde la clase media alta recorría el peligroso y moralmente dudoso East End (Koven 2006), mientras que un siglo más tarde, estas visitas se desarrollaron en Harlem, en Nueva York (Welz 1993). Ejemplos de tours contemporáneos que pretenden contribuir al desarrollo socioeconómico local, bajo la guía de los residentes locales de estas comunidades desfavorecidas, son los tours Katrina en Nueva Orleans (Pezzullo, 2009), tours a los barrios desfavorecidos en Mumbai, (Mesckank, 2011), o tourss por los pueblos de Ciudad del Cabo y Johannesburgo (Butler 2010; Rofles 2010).

Dentro de este contexto del fomento de un contacto visual en vivo con condiciones socialmente complicadas de vida a través de los tours, he considerado interesante investigar cómo combatir el crimen puede ser utilizado para promover un cambio social a través de animar a los turistas a visitar - en lugar de evitar - estos destinos. Así, se presenta aquí un caso desconocido de llegadas de turistas al sur de Los Ángeles conocido por su crimen generacional, que, sorprendentemente, es un factor comercializado en lugar de escondido. Mi objetivo en esta investigación es describir la transformación de una amenaza en una

oportunidad dentro de un nicho de mercado turístico, generando margen para la creación de nuevas estrategias para conseguir cambios sociales.

## **2. Metodología**

El objetivo central de la presente investigación es la descripción de la creación de oportunidades organizacionales a través del cambio social de una atracción turística conocida por su crimen generacional. Por esta razón, se desarrolla un estudio de caso, es decir "una investigación empírica que investiga un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto en la vida real" (Yin, 2003), representando una estrategia para " afinar la teoría general y aplicar intervenciones eficaces en situaciones complejas " (Stoecker, 1991:109). Para un entendimiento holístico de la existencia y contribución de este tour a un cambio social, he realizado un estudio de caso cualitativo sobre L.A. Gang Tours (Brunt, 1997; Yin, 2003). Aunque un estudio de caso tiene un carácter inductivo, mi intención no es la de generalizar ni ser concluyente, sino generar nuevas preguntas y objetivos de investigación en el campo del estudio de destinos turísticos (Yin, 2003).

Un estudio de caso se basa en múltiples fuentes de datos a través básicamente de la triangulación (Yin, 2003). Por lo tanto, he usado datos tanto primarios como secundarios, con el fin de triangular y seguir un modo de corroboración. Para enriquecer plenamente la comprensión de la creación de oportunidades de organización, he recogido datos primarios, que incluyen una entrevista personal, semi-estructurada por teléfono con el fundador de L.A. Gang Tours, Alfred Lomas, el 15 de abril de 2011. Esta entrevista, que duró 50 minutos, se realizó a través del software 'Skype', y fue grabada por el software 'SkypeCallRecorder'. El motivo de las preguntas abiertas era para conseguir el desarrollo analítico de la estructura, misión y actual influencia social de esa organización.

También he recogido datos secundarios, es decir, datos relacionados con el tour que están publicados en los canales de información que consultarían en línea los potenciales turistas de este destino, creando una demanda nacional e internacional. Analicé los datos secundarios que se publicaron desde enero de 2009 hasta el 30 de abril de 2012. Debido al bajo presupuesto de la organización, la promoción se realiza a través de su página web oficial ([www.lagangtours.com](http://www.lagangtours.com)), los medios sociales como Facebook, su video musical oficial proyectado en Youtube ([http://www.youtube.com/watch?v=JbMhczkc40Y&feature =](http://www.youtube.com/watch?v=JbMhczkc40Y&feature=) relacionada), las relaciones públicas a través de comunicados de prensa en línea y medios de comunicación internacionales (como entrevistas con los principales medios de noticias como CNN, ABC World, y New York Times) y el boca oreja (este último no se estudia aquí por falta de información). Finalmente, consulté estudios existentes sobre el crimen, la violencia y la cultura hip hop que caracterizan el sur de Los Ángeles, con el fin de recopilar información adicional y proporcionar una descripción más completa del contexto institucional en el que opera la organización.

## **3. Resultados**

### **3.1 Los Ángeles y L.A. Gang Tours**

El Condado de Los Ángeles en el estado de California, EE.UU., es el condado más poblado de los Estados Unidos, con una población de 9.889.056 en 2011 (Censo de 2011) y el condado más multicultural en los Estados Unidos (véase el cuadro 1). En términos de turismo, en 2009, LA fue el tercer destino clasificado para los turistas extranjeros, dando la bienvenida a más de 23,8 millones de turistas (Estadísticas Los Ángeles [LATS], 2009). Hay una gran variedad de atractivos turísticos poblados donde los turistas pueden elegir, como Mulholland Drive, el Centro de Artes Escénicas de Los Ángeles, Beverly Hills, Disneyland, o varias visitas a los estudios cinematográficos de Hollywood, como Universal y Warner Bros.

Sin embargo, dentro de este contexto institucional, se ha convertido en una atracción turística menos glamurosa LA Gang Tours, inspirado por el crimen organizado que tiene lugar entre las pandillas más notorias en los Estados Unidos. Este contexto cuestión se refiere a una organización sin ánimo de lucro fundada en 2009 por Alfred Lomas, un ex miembro de la banda de una de las pandillas más notorias en Los Ángeles, Florencia 13. Siendo un veterano de una élite cuerpo de marines EE.UU. Unidad de Infantería, Alfred era un 'freelance' asesino

a sueldo dedicado a proteger activos de origen delictivo y a la seguridad de algunos de los principales líderes de las pandillas de Los Ángeles, participando en muchas guerras de drogas. Hace casi seis años, después de su adicción a las drogas y teniendo una breve estancia en la cárcel, decidió, como él dijo, " en lugar de ser parte del problema, encontrar una solución para ello". Comenzó como director del programa camión móvil de comida de la organización sin ánimo de lucro "Dream Center", dedicada a la distribución de provisiones de alimentos a las familias con bajos ingresos, que viven en complejos de viviendas del centro urbano, en zonas de alta criminalidad, sobre todo en los territorios de los Blood y los Crip, pandillas rivales de la suya. Siendo de estos barrios, se dio cuenta de que las personas a las que alimentan no resolvieron el problema generacional de la violencia en el sur de Central. Actualmente, Alfred es un intervencionista de la comunidad y un consultor de reducción de pandillas con la intención de capacitar y profesionalizar a los ex pandilleros. Debido a su anterior trabajo social en el Centro Sur, Alfred representa el patrocinador fundamental de la cuestión.

A diferencia de los tours de pandillas de Chicago, que se centran en la presentación y la glorificación de la historia del gángster en la época de Al Capone ([www.gangstertour.com](http://www.gangstertour.com)) o de los lugares supuestamente embrujados de la ciudad ([www.weirdchicago.com](http://www.weirdchicago.com)), LA Gang Tours permite al cliente visitar los barrios de pandillas reales en los que todavía se lleva a cabo el crimen. Se trata de un recorrido en autobús de tres horas por lado oscuro del territorio de pandillas de la ciudad y más concretamente Skid Row, South Central (rebautizada en 2003 como el Sur de LA), y Watts y Compton, por las zonas de seguridad libres de armas, pasando por las arterias de la calle central dos o cuatro veces al mes, de acuerdo con la estación del turismo, al precio de \$65. Aparte de Alfred, que es el principal guía de la excursión, en la actualidad hay cinco ex líderes de bandas rivales que testifican sus experiencias personales y sus vidas en la calle, la cultura de las pandillas y la forma en que se reformaron. Se presentan como mentores de las nuevas generaciones, enseñando a los jóvenes a mantenerse alejados de la violencia. Representan los promotores secundarios del asunto.

Según Alfred, las personas que optan por tomar el tour en South Central son forasteros de estas comunidades. El perfil demográfico de sus consumidores es principalmente de jóvenes, en torno a los 20-30 años de edad, la mayoría mujeres, con un capital económico y social medio-alto. En contradicción con los resultados Rofles (2010), el turismo interno - que vienen de Los Ángeles - en su mayoría participa, bajo el deseo de conocer la parte no vista de su ciudad, mientras que el turismo internacional cubre a las personas de todas partes del mundo, especialmente Australia y Europa. L.A. Gang Tours tiene una triple misión. En primer lugar, desea convertirse en una organización para la interrupción de la violencia y que trata de unir a las pandillas enemigas y establecer la paz. En segundo lugar, se centra en la formación de una fuente de empleo y de trabajo para la creación de un ambiente seguro para los miembros de pandillas rivales, en su mayoría ex convictos que eran responsables de la violencia de las pandillas. Por último, se trata de crear conciencia a los turistas a través de sus experiencias personales, con el fin de comprender la verdadera naturaleza de las circunstancias sociales particulares que tienen lugar en el Centro Sur y es de esperar que desarrollen una nueva y más activa posición hacia las comunidades socialmente marginadas.

Poco a poco se está alcanzando, a través del acuerdo de alto el fuego sin precedentes entre las pandillas más notorias, como Florencia 13 y la Calle 18 (Gold, 2009) - la misión central de LA Gang Tours' es la reducción de la violencia - aunque tiene una base a largo plazo. Aunque es difícil cuantificar el efecto de esta pequeña organización a la constante disminución de los delitos violentos y de la propiedad en Los Ángeles y algunas partes del condado de Los Ángeles - especialmente en un momento de recesión económica en la que se debería haber observado el fenómeno opuesto - los informes de la Policía de LA reconocen que no puede responsabilizar solo a ella y que las intervenciones comunitarias informales también parecen producir cambios sociales (Rubin, 2012).

La Gang Tours, como una de esas intervenciones, reportan una tasa de éxito del 92 % para la inserción laboral y reinserción en libertad condicional de alto riesgo (<http://lagangtours.com/about-us/>). La permanencia sin incidentes durante más de tres años de este tour indica, de un lado, la aceptación de este proyecto como un posible escape de los barrios en situación de riesgo, y de otro lado, la constante demanda de los consumidores turistas para experimentar con la actividad delictiva, demostrado por el creciente número de fans (y visitantes) de estos tours en la página del Facebook de la organización.

La idea de este tour fue ascendiendo dejando que "...el mercado dicte los términos", como dijo Alfred. Observando el mercado, comenzó a "... darse cuenta que hay un mercado enorme para los mafiosos y con independencia de lo que pensamos... por la música, por el hip hop, por las películas, las personas de todo el mundo estaban fascinadas con este estilo de vida. (...) ". Por lo tanto, la creación de LA Gang Tours surgió de la identificación de la demanda existente para la exploración de pandillas, rigurosamente construida por los regímenes económicos y políticos.

Para Alfred, este deseo de explorar las pandillas es el resultado de un dualismo antitético pero inseparable. Como él cita: "... es evidente que hay dos tipos de modos de pensar cuando se trata de las pandillas. O bien ' demonizan ' las pandillas o las idealizan". La " demonización " de las pandillas se logra básicamente a través de las noticias y de los informes policiales, en los que se les estereotipan y se les presentan como «animales», mientras que su lado "romántico" se crea a través de películas y música, que generan poco a poco una forma de explotación económica de los jóvenes. Este doble discurso entre la demonización y el romanticismo, la delimitación de los contextos institucionales y organizativos de Dutton, pone la base de la creación de un modelo aplicado al contexto cuestión, en particular de LA Gang Tours.

### **3.2 Bandas y la cultura de hip hop**

Tal y como el nombre de LA Gang Tours revela, el producto básico que se ofrece es la exploración de las pandillas. De acuerdo con el acto STEP (Código Penal de California 186.20 en el Instituto de Policía de Justicia 2007:27, consulte en Greene y Pranis, 2007), " una pandilla es una continua organización, asociación o grupo de tres o más personas, ya sea formal o informal, que tiene como una de sus actividades principales la comisión de uno o más delitos determinados, que tienen un nombre común o un signo común identificado o símbolo, y cuyos miembros, individual o colectivamente participar en un patrón de actividad criminal de pandillas". Esto no indica que las pandillas son sinónimo de terroristas o asesinos, sino a una categoría más amplia de personas que participan en una variedad de actividades delictivas.

La descripción y el análisis de la mentalidad contemporánea de pandillas en los EE.UU. se explica a fondo en la investigación etnográfica de Venkatesh (2008). Venkatesh ha tratado de presentar en primera persona un gueto contemporáneo, en lugar de explicar los factores económicos externos que llevaron a su creación a través de los últimos 40 años. Después de haber pasado casi una década con una pandilla local de Chicago dedicada a la venta de crack, pinta un retrato único de un tergiversado - por la prensa - barrio de pandillas, donde los negros pobres viven en una "ciudad dentro de una ciudad" alienados (p.7), donde el papel diferenciado de la policía, el sistema de salud, junto con las estrategias políticas insuficientes tradicionales les obliga a sobrevivir en condiciones en que el pragmatismo es más importante que la moralidad. De un lado, las pandillas u "organizaciones comunitarias" reflejan la estructura de cualquier negocio en los Estados Unidos, formando un capitalismo fuera de la ley, donde hoy en día el interés está sólo en la venta de drogas y en el dinero que genera. Por otro lado se ilustran los conceptos de unión, dependencia y refugio a nivel social dentro de estas comunidades autosuficientes. Ambas partes coinciden en una realidad donde primero el problema dentro de estas comunidades debe ser atendido, y luego se preocupan por la forma en que fue atendido.

Para Hagedorn (2005), las bandas deben entenderse dentro de un contexto global, donde la urbanización es la condición principal para su creación y crecimiento. La industrialización y sus procesos relacionados en que la economía formal es incapaz de evitar a exclusión social, se crea economía una sumergida por razones de supervivencia, formando la «ciudadela» y el «gueto». Un importante número de bandas se institucionalizan en las calles o en la cárcel, ya sea a través de procesos de auto-generación o bajo la supervisión de los grupos criminales. Esta institucionalización significa una existencia generacional de las pandillas a través del tiempo, superando los problemas de liderazgo, de función de los miembros y de la evolución del entorno. En Estados Unidos, la mayoría de los miembros de la banda son originarios de América Latina, África y Asia.

Los orígenes de la cultura hip hop son afro-americanos, con raíces africanas y jamaicanas



pobres y tienen en su mayoría un contenido racial (Moore, 2007). Los ex miembros de las pandillas estaban entre los fundadores de esta cultura, en su esfuerzo por encontrar una vía de escape de las calles (Kitwana, 2002). El capital cultural de hip hop se materializa en un lenguaje distinto que los de afuera no pueden comprender fácilmente.

Aunque la religión y el nacionalismo son cuestiones clave de inclusión y exclusión para los miembros de las pandillas, la cultura hip hop proporciona una identidad de resistencia poderosa (Hagedorn, 2005) y un retrato del individualismo (Moore, 2007). Para Morgan (2009), la cultura hip hop no se trata solo de la estética y la expresión, sino también de un canal a través del cual los espacios problemáticos y en descomposición se transforman en otros más fértiles y creativos, sin permitir la inclusión a estos espacios de personas no familiarizadas con esta cultura (Moore, 2007).

Una de las influencias más importantes de esta cultura es la música rap (Xie et al. 2007), una forma de arte posmoderno desarrollado a partir de los efectos de la raza y el racismo en el continente americano, lo que representa un bricolage de diversas fuerzas culturales. Hoy en día la música rap es una forma de "intra-política", en donde los ideales conflictivos de violencia y la lucha contra la violencia y el consumismo, la misoginia y el feminismo traen a la luz las "verdades oficiales", de vez en cuando en un contexto cuidadosamente codificado (Hagedorn, 2005; Gilliam, 2008). Cuando el estigma de la violencia es evidente en la cultura hip hop, los jóvenes negros son vilipendiados, mientras que las armas, las pandillas y los guetos son glorificados. El rap político trata de representar estas duras realidades de la vida interior de la ciudad en una América post-industrial, produciendo, entre otros, lo que se conoce como "rap gangsta". Este tipo de rap surgió a finales de los 80 y principios de los 90, cuando la industria de construcción fue ensombrecida por la industria de servicios, aumentando las tasas de desempleo y excluyendo socialmente "miembros" de la sociedad (Hagedorn, 2005; Moore, 2007).

### **3.2.1 Demonización**

Los Ángeles es la capital de las pandillas del mundo (Advancement Project, 2007), con temas relacionados con pandillas que se remontan a la Segunda Guerra Mundial (para una descripción histórica de la evolución de las pandillas en LA, véase Greene y Pranis, 2007). Según el Proyecto Avance, casi el 75 % de los homicidios de pandillas juveniles y la violencia en el estado de California tiene lugar en el condado de Los Ángeles. Se estima que La ciudad de Los Ángeles tiene alrededor de 400 bandas y más de 40.000 miembros de pandillas, de las cuales sólo un pequeño porcentaje se dedica a la violencia diaria, mientras que el condado de Los Ángeles es el hogar de más de 6.300 pandillas y 170,000 miembros de pandillas (Los Ángeles Oficina, 2007).

Por lo general, los delitos se producen cuando las personas no son capaces de encontrar un empleo y por las personas que han abandonado la educación escolar. La violencia de pandillas y el desempleo están altamente relacionadas (Advancement Project, 2007). En South Central LA, donde se produce una mayor violencia de las pandillas, los trabajadores tienen de mediana los salarios más bajos en trabajos de fábrica (que han disminuido de manera significativa entre 1990 y 2004). Esto puede provocar a largo plazo una epidemia de homicidios de pandillas juveniles y la violencia en todo el Condado.

Además, las estadísticas sobre los índices de criminalidad en Condado de Los Ángeles parecen difíciles de interpretar. En 2012, el LAPD reportó una disminución global del 69,9 % en el total de delitos desde 1992 (Tecnologías de la Información División LAPD, 2012) en la ciudad de Los Ángeles. Sin embargo, las estadísticas anuales de criminalidad del FBI en 2011 informaron de un aumento de los delitos violentos en las divisiones particulares del sur de California, incluyendo South Central (como el Proyecto Avance también había comunicado en 2007). Esto indica que el crimen violento no se suprime en todo el condado de Los Ángeles, sino que una vez reubicado se concentra sobre todo lejos de la ciudad y hacia algunas zonas de los barrios pobres afroamericanos y latinos.

El papel fundamental de los medios de comunicación en la generación de las imágenes de destino es de un impacto directo que llega a los flujos turísticos. Difundir y repetir presentes historias de crímenes e imágenes poco favorecedoras - donde los peligros reales podrían

intensificarse exagerarse - limita los flujos turísticos (Brayshaw, 1995; Dimanche y Lepetic, 1999; Isaac, 2009).

### **3.2.2 Romanticismo**

El cine y la televisión juegan un papel importante en la formulación de la comprensión turística previa y las expectativas sobre los paisajes deshumanizados - en su mayoría por la prensa - y, a través del romanticismo convertirlas en espectáculos de consumo (Rofles 2010). Estos destinos son, por ejemplo, conocidos por sus crímenes pasados (la prisión de Alcatraz, presentada en 'The Rock', Strange & Kempa, 2003; campo de concentración de Auschwitz-Birkenau en Polonia, se presenta en " La Lista Schindler ", Thurnell - Lee, 2009), o la pobreza (Dharani en Mumbai, se presenta en ' Slumdog Millionaire ', Meschkank 2011, Dyson 2012, las favelas de Río de Janeiro, que se presentan en la "Ciudad de Dios", Frisch 2012). Los individuos, por su parte, afirman la voluntad de visitar estos destinos con el fin de desarrollar una actitud crítica ante las diferentes imágenes que proyectan los medios, en busca de otra realidad de la que se presenta (Meschkank 2011). Por lo tanto, el tiempo de ocio se dedica voluntariamente a la comprensión de la estructura y función de las pandillas, a través de una interpretación parcial y no integral cinematográfica de vida de las pandillas (Rofles 2010).

La industria del cine proporciona un vistazo a la vida de las pandillas y la cultura hip hop, produciendo imágenes y mensajes ocultos que crean una fascinación por las pandillas a los ojos de la audiencia, mientras que banalizan el concepto de violencia (Strange & Kempa, 2003) o romantizan el crimen y la cultura hip hop presentándolos como movimientos sociales necesarios para la supervivencia y la asistencia a los olvidados por el Estado (Frisch 2012). Las corporaciones de comunicación venden la "demonización" del gueto y sus valores mediante la exhibición de uno de los lados de la vida del gángster, para su propio provecho (Hagedorn, 2005). Los gángsters han estado durante mucho tiempo en boga, se presentan como materialistas, inmorales y autodestructivos, mientras que por otro lado la trama se desarrolla en torno a su detención por la policía, o cualquier otra entidad oficial, legal o no. Los ejemplos más famosos de las representaciones cinematográficas de ficción de la cultura de las pandillas y la mentalidad son la trilogía de ' El Padrino ' (1972, 1974, 1990), "Atrapado por su pasado" (1993), " Los sospechosos de siempre" (1995) y " The Departed" (2006), mientras que las representaciones cinematográficas de gángsters de la vida real son "Enemigo Público" (1931), "Bonnie y Clyde" (1967), "Donnie Brasco" (1997) y "Public Enemies" (2009); en la televisión HBO el drama "Sopranos" atrajo a millones de espectadores durante casi ocho años. La vida de los gángsters, su detención y las historias de las bandas, han estado inspirando una serie de producciones cinematográficas y televisivas desde comienzos del siglo XX (como "Los Moonshiners" en 1904), lo que indica la fuerte influencia del turismo para conocer la cultura de los gángsters.

### **3.2.3 L.A. Gang Tours**

Moviéndose entre 'demonización' y el romanticismo, LA Gang Tours aceptan la existencia e influencia de ambos lados, pero proyectan su propia versión de cómo es la vida en estas comunidades. Animados desde el principio a participar a los turistas a través de los códigos y las nociones de peligro preestablecidos y, más tarde, humanizar estas nociones, a través de las descripciones de las experiencias personales de los de «dentro», es decir, de los patrocinadores de emisión.

Entrando en su página web oficial, el lema que prevalece en cada página está orientada socialmente para "salvar vidas, la creación de puestos de trabajo, la reconstrucción de las comunidades. Un tour de Los Ángeles a la vez...". Reconociendo la dificultad de hacer cambios sociales radicales en los barrios donde los delitos han prevalecido durante generaciones, el deseo de contribuir socialmente contra la pobreza se presenta como el objetivo principal de estos viajes. Muestran en la página web un pequeño artículo en que explican la misión de estos viajes, cambiando fotos, proyectan a los promotores haciendo conferencias en contra de la vida pandillera a los niños de estas comunidades, distribuyen alimentos por los barrios pobres; se entiende que, si bien el contexto en cuestión está relacionado con la delincuencia, el contexto organizacional se desvía de su glorificación y se centra en el bienestar de la comunidad. Después de visitar estos tours y hacer estas

interpretaciones, crece la concienciación, tal y como muestran las valoraciones de los turistas que han hecho del tour en la página web y en su página de Facebook.

Antes de entrar en el contexto en cuestión, los turistas firman un formulario de consentimiento, en el que LA Gang-tours no se responsabiliza en caso que se conviertan en víctimas de delitos durante el recorrido. Esto crea expectativas de una experiencia que puede ser peligrosa. Sin embargo, como dice Alfred: "... esto es más una herramienta de marketing, cuando la gente es como 'Oh, esto es peligroso', por lo que la gente realmente quiere hacerlo, para que puedan firmar el formulario (risas)". En realidad, los turistas son informados previamente a través de la página web oficial de que Alfred ha llegado a un acuerdo con varias bandas para que no acosen a los turistas y para limitar la violencia durante las horas de viaje. No obstante, los acuerdos se pueden romper, y si bien se ofrece la seguridad, ésta no se puede garantizar del todo ya que South Central, - como Alfred menciona - una "zona de guerra activa".

Además, a los turistas no se les permite tomar ningún tipo de fotografías o vídeos desde el autobús; sólo se permite en las áreas designadas cerca del final del tour, así muestran respeto hacia los residentes y hace que se centren más en la recepción de la información en lugar de grabarla. Esta es una forma con que la organización trata de evitar las críticas negativas por la comercialización de "ghettotainment" o por tratar a las comunidades de las pandillas como un "zoo" o este tour como un "safari" (Watkins, 2010).

De acuerdo con el programa oficial del tour, se hacen 13 paradas programadas, entre las cuales 10 están conectadas directamente con la delincuencia (las otras tres están relacionados con el arte del graffiti de los miembros de estas comunidades). Este es el escenario en cuestión relacionado con la delincuencia. En particular, el autobús hace paradas hasta a) áreas conocidas como lugares de nacimiento a las pandillas antiguas y famosas, como Florencia 13, el Partido de las Panteras Negras y los Crips, b) las cárceles estatales y centros de detención, como la cárcel del condado de Los Ángeles - donde algunos de los guías del tour fueron encarcelados durante más de 20 años, junto con los presos famosos como Al Capone y Charles Manson; c) escenas del crimen, como el área donde se produjo el mortal tiroteo en 1974 entre la policía y el Ejército de Liberación Symbionese, d) otras paradas relacionadas con alteraciones de las pandillas de Los Ángeles. De este modo, a través del programa anunciado del tour el turista potencial conceptualiza la magnitud de los crímenes violentos que tuvieron lugar en las zonas visitadas, mientras que la conexión de personalidades famosas crea puntos de referencia y eleva el nivel de interés hacia este tour.

Alejándose de la delincuencia, visitando LA Gang Tours está conectado al testimonio de la producción de la cultura hip hop en su contexto real. Durante los últimos años, el hip hop está siendo rediseñado y remodelado (Xie et al. 2007; Morgan, 2009). El "Gangsta rap" sigue siendo un valioso escape de la vida de las pandillas, cuando se expresa en su forma original. Su video musical oficial es un esfuerzo inicial para promover mensajes contra la violencia, la paz en la 'capilla' y el empleo gratificante a los locales que desean escapar de la participación en pandillas. La intención es la de viajar a los orígenes del hip hop, donde verdaderas experiencias de insiders de estos terrenos urbanos se comunican a la audiencia más amplia a fin de informar a través de su voz sobre las realidades sociales particulares de la 'capilla'.

Por último, un giro hacia la manifestación artística del graffiti o la "obra maestra" está destinado a ser promovido, dejando de lado el etiquetado de las pandillas y dando énfasis a cualquier expresión artística no pandilleros a través de graffiti. El recorrido hace tres paradas de graffiti, que representa el escenario del tema relacionado con graffiti. De acuerdo con la descripción ofrecida por la página web oficial, el primero de ellos es Los Ángeles Riverbed, donde la atracción fundamental es el "tag" más grande del mundo, 2.000 metros de largo y tres pisos de altura, con un coste estimado de limpieza de 3,7 millones de dólares. Al ser el lugar donde se filmaron escenas de películas conocidas comercialmente, como Terminator 2 y Grease, hace que sea un punto de referencia para aquellos que desconocen de este sitio. Las otras dos paradas son el Pico Union Graff Lab y la Galería de Arte Watts, donde varios artistas del graffiti alientan a los residentes de South Central a pintar y mostrar su arte urbano que pretende apuntar a la curación de las heridas de la guerra de bandas, para intercambiar opiniones con los ex miembros de pandillas o de los trabajadores de intervención de pandillas que son invitados durante el tour para hablar sobre sus experiencias como concededores de

estas comunidades. La evidencia visual del contenido de estos graffitis se proporciona en los cinco vídeos de la página web oficial.

#### **4. Conclusiones**

A través de este estudio de caso que tuvo como objetivo presentar y describir LA Gang Tours como un tipo alternativo de atracción turística, con énfasis en cómo las amenazas referidas a la delincuencia generacional de la organización, pueden reinterpretarse como oportunidades de organización a través de la comercialización social, usando la teoría de Dutton (1993) de gestión eficaz de contexto. La demanda de la exploración de pandillas aumentó a raíz de los modelos de demonización y del romanticismo de la cultura de las pandillas. Sin embargo aquí el delito no se exhibe para la glorificación sino para la conciencia de la realidad de las pandillas a través de fuentes distintas a los medios de comunicación, evitando la reproducción de cualquier demonización o romanticismo. Todos los canales online utilizados para promover este tour se centran en dos características: la historia y la notoria presencia de Los Ángeles, y el ofrecimiento humanitario de esta organización sin ánimo de lucro a las comunidades de las pandillas.

Este es el objetivo fundamental de la aplicación comercial y social de LA Gang Tours. La conexión de participar en LA Gang Tours y colaborar con la reducción de la violencia ensombrece cualquier signo de voyeurismo, al menos desde el lado de las intenciones de la organización, y hace hincapié en el logro de un cambio de comportamiento de los locales, así como los extranjeros (Kotler & Zaltman, 1971). Los turistas son invitados a presenciar la vida en la capital de las pandillas del mundo (escenario del tema), para escuchar la verdad no oficial de los miembros socialmente excluidos de la sociedad (promotores del tema), para comprender un problema generacional de la violencia y de la delincuencia en las zonas pobres a través de las experiencias personales de los ex líderes de las bandas. Este contexto de la organización determinará a largo plazo los efectos de la comercialización social en el contexto institucional más amplio.

Sin embargo, dentro de este proceso, he encontrado dos situaciones paradójicas. En primer lugar, a pesar de que las personas están más preocupadas hoy por su seguridad, la delincuencia parece estimular la demanda turística. Aunque las investigaciones anteriores mostraron una relación negativa entre el riesgo y el turismo (Ryan, 1993; Pizam & Mansfeld, 1996; Pelfrey, 1998; Sönmez & Graefe, 1998; Dimanche & Lepetic, 1999; Floyd & Pennington -Gray, 2004), entre el presente delito y la llegada de turistas (Brunet et al, 2000.), así como una relación positiva entre la delincuencia sólo del pasado y el turismo (Hall & O'Sullivan, 1996; Strange & Kempa, 2005; Thurnell - Lee, 2009), este trabajo ha presentado una relación positiva entre la actual delincuencia y el turismo en South Central los Ángeles, donde los crímenes violentos y de la propiedad es la atracción principal de la visita.

La segunda paradoja se refiere a la contradicción entre el producto ofrecido por esta organización – esto es el contacto directo del turista con espacios urbanos de las pandillas actuales - y su crimen, y la misión principal de la organización que es la de limitar la violencia, es decir, la intención aparente de la organización para luchar contra unos de los atractivos que ofrece. Sin embargo, la violencia no se ofrece como un espectáculo en este tour, lo que se ofrece es la visita a una " zona de guerra " real en curso, que debe encontrar la paz. El contacto directo del turista con las pandillas y la cultura hip hop en sus ámbitos de emisión correspondientes se promueve como una oportunidad única para formar de nuevo el contexto de la organización en torno a las pandillas en LA.

Las oportunidades se pueden encontrar en los lugares más inverosímiles, cuando - desde el punto de vista de la gestión - la percepción de oportunidades de negocio puede ser diferente de la corriente principal contextos organizacionales. Sin embargo, la intención de este tour es en cualquier condición considerada una panacea para el problema generacional de la violencia de las pandillas y el crimen en South Central Los Ángeles, puesto que representa un primer paso para los de adentro para dejar a un lado la violencia y para los de afuera la oportunidad de formar una nueva opinión pública sobre la cultura de las pandillas.

## 5. Referencias

- Albuquerque K. & J. McElroy (1999). Tourism and crime in the Caribbean. *Annals of Tourism Research*, 26(4), 968-984
- Ambinder E. (1992). Urban violence raises safety fears. *Corporate Travel*. 9(6), 133-138
- Barker M., Page S. J. and D. Meyer (2002). Modeling tourism crime: the 2000 America's Cup. *Annals of Tourism Research*, 29(3), 762-782
- Black T. (1997). The handwriting's on the wall: Cities can win graffiti war. *American City & County*, 112, 22-26.
- Bray R.S. & D. Dalton (2009). Crime scenes. *Law Text Culture*, 13(1), 5-12
- Brayshaw D. (1995). Occasional Studies: Negative publicity about tourism destinations: A Florida case study. *Travel and Tourism Analyst*, 5, 62-67
- Brunt P. (1997). *Market Research in Travel and Tourism*. Oxford: Butterworth-Heinemann
- Brunt P., R. Mawby & A. Hambly (2000). Tourist Victimization and the Fear of Crime on Holiday: Case Study. *Tourism Management* 21(4), 417-424
- Butler S.R. (2010). Should I stay or should I go? Negotiating township tours in post-apartheid South Africa. *Journal of Tourism and Cultural Change*, 8(1-2), 15-29
- Census (2011). Census 2011 data show population and diversity trends. Retrieved from: <http://quickfacts.census.gov/qfd/states/06/06037.html>
- Choc St. M.J. & C. Warren (2008). Tourism as a tool for poverty alleviation: a critical analysis of 'pro-poor tourism' and implications for sustainability. *Current Issues in Tourism*, 10(2-3), 144-165
- Davis M. (2006). *Planet of slums*. London: Verso
- Dimanche F. & A. Lepetic (1999). New Orleans tourism and crime: a case study. *Journal of Travel Research*, 38, 19-23
- Dürr E. & Jaffe R. (2012). Theorizing slum tourism: performing, negotiating and transforming inequality. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*. 93, 113-123
- Dutton E. J. (1993). The making of organizational opportunities: an interpretive pathway to organizational change. *Research on Organizational Behavior*, 15, 195-226
- Dyson P. (2012). Slum Tourism: Representing and interpreting 'reality' in Dharavi. Mumbai. *Tourism Geographies: An International Journal of Tourism Space, Place and Environment*. 14(2), 254-274
- Eadington W. & V. Smith (1992). Introduction: The emergence of alternative forms of tourism. In V. Smith & W. Eadington (Eds.), *Tourism alternatives: Potentials and problems in the development of tourism* (pp.1-12), University of Pennsylvania Press
- FBI (2011). Crime in the United States. Disponible en: [http://www.fbi.gov/about-us/cjis/ucr/crime-in-the-u.s/2011/crime-in-the-u.s.-2011/tables/table8statecuts/table\\_8\\_offenses\\_known\\_to\\_law\\_enforcement\\_california\\_by\\_city\\_2011.xls](http://www.fbi.gov/about-us/cjis/ucr/crime-in-the-u.s/2011/crime-in-the-u.s.-2011/tables/table8statecuts/table_8_offenses_known_to_law_enforcement_california_by_city_2011.xls)
- Floyd F. M. & L. Pennington-Gray (2004). Profiling risk perceptions of tourists. *Annals of Tourism Research*, 31(4), 1051-1054
- Frisch T. (2012). Glimpses of another world: The favela as a tourist attraction. *Tourism Geographies: An International Journal of Tourism Space, Place and Environment*. 14(2), 320-338
- Frow J. (1991). Tourism and the semiotics of Nostalgia. *October*. 57, 123-151



- Meschkank J. (2011). Investigations into slum tourism in Mumbai: Poverty tourism and the tensions between different constructions of reality. *GeoJournal*. 76, 47-62
- Moore M. (2007), The economics of cultural legitimacy in Hip Hop's counterpublic space, *Gnovis Journal*, 8(1), 7-21
- Morgan M. (2009). *The real Hiphop: Battling for knowledge, power and respect in the L.A. Underground*. Durham, NC: Duke University Press
- Moutinho L. (1987) Consumer Behavior in Tourism. *European Journal of Marketing*. 21(10), 6-11
- Mura P. (2010). "Scary... but I like it!" Young tourists' perceptions of fear on holiday. *Journal of Tourism and Cultural Change*. 8(1-2), 30-49
- Pelfrey V. W. (1998). Tourism and crime: a preliminary assessment of the relationship of crime to the number of visitors at selected sites. *International Journal of Comparative and Applied Criminal Justice*. 22(2), 293-304
- Pettigrew A. M. (1987). Context and action in the transformation of the firm. *Journal of Management Studies*. 26(6), 649-670
- Pezzullo C.P. (2009). Tourists and/as disasters: Rebuilding, remembering, and responsibility in New Orleans. *Tourist Studies*. 9(1), 23-41
- Pizam A. & Y. Mansheld (1996). *Tourism, crime and international Security Issues*. Chichester, UK: Wiley
- Pizam A. (1999). A comprehensive approach to classifying acts of crime and violence at tourism destinations. *Journal of Travel Research*. 38(5), 5-12
- Rolfes M. (2010). Poverty tourism: Theoretical reflections and empirical findings regarding an extraordinary form of tourism. *GeoJournal*. 75, 421-442
- Rubin J. (2012, January 5). Despite weak economy, crime in Los Angeles County still declines. *Los Angeles Times*. Disponible en: <http://articles.latimes.com/2012/jan/05/local/la-me-crime-stats-20120105>
- Ryan C. (1993). Crime, violence, terrorism and tourism: An accidental or intrinsic relationship?. *Tourism Management*. 14(3), 173-183
- Sandford R. M. (1987). Tourism in Harlem: Between negative sightseeing and gentrification. *The Journal of American Culture*. 10(2), 99-105
- Sönmez, S. & A.R. Graefe (1998). Influence of Terrorism Risk on Foreign Tourism Decisions. *Annals of Tourism Research*. 25(1), 112-144
- Spivak G. C. (1985). The Rani of Sirmur – An essay in reading the archives. *History and Theory*. 24(3), 247-272
- Stake R. (1995). *The art of case study research*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications
- Stoecker, R. (1991). Evaluating and Rethinking the Case Study. *The Sociological Review*. 39, 88-112
- Strange C. & Kempa M. (2003). Shades of dark tourism, Alcatraz and Robben Island. *Annals of Tourism Research*. 30(2), 386-405
- Sudipta K.S. & P.G. Bahu (2010). Peace through alternative tourism: case studies from Bengal, India. *The Journal of Tourism and Peace Research*. 1(1), 27-41
- Tarlow E. P. (2006). Remove from marked records: A social theory of terrorism and tourism. In *Tourism security and safety: from theory to practice*. (Eds.) Mansfeld Y. Pizam A. 33-48
- The Advancement Project (2007). *A Call to Action: The Case for Comprehensive Solutions to L.A.'s Gang Epidemic*. Disponible en: [http://v3.advancementprojectca.org/sites/default/files/imce/p3\\_report.pdf](http://v3.advancementprojectca.org/sites/default/files/imce/p3_report.pdf)

- Thurnell-Read P.T. (2009). Engaging Auschwitz: an analysis of young travellers' experiences of Holocaust Tourism. *Journal of Tourism Consumption and Practice*. 1(1), 26-52
- Urry J. (1992). The Tourist Gaze "Revisited". *American Behavioral Scientist*. 36(2), 172-186
- Venkatesh S. (2008). *Gang Leader for a Day*. The Penguin Press, New York
- Walker L. & S.J. Page (2008). The visitor experience of crime: The case of Central Scotland. *Current Issues in Tourism*. 10(6), 505-542
- Walle H. A. (1997). Pursuing risk or insight: Marketing adventures. *Annals of Tourism Research*. 24(2), 265-282
- Watkins T. (2010, October 16). Gang-Tours: For \$65, Tourists get peak at Los Angeles Gangland. *Huffpost Los Angeles*. Disponible en:  
[http://www.huffingtonpost.com/2010/01/16/gang-tours-for-65-tourist\\_n\\_425870.html](http://www.huffingtonpost.com/2010/01/16/gang-tours-for-65-tourist_n_425870.html)
- Welz G. (1993). Slum als Sehenswürdigkeit. 'Negative sightseeing' in Städtetourismus. Kramer D. & Lutz R. (Eds.) *Tourismus-Kultur, Kultur-Tourismus*. 39-53. Münster: Lit-Verlag
- Xie P. F., Osumare H. & Ibrahim A. (2007). Gazing the hood: Hip Hop as tourism attraction. *Tourism management*. 28, 452-460.
- Yin K. R. (2003). *Case study research: design and methods*. (3rd Ed), Thousand Oaks: Sage



## VIOLENCIA FISICA CONYUGAL EN EL MUNICIPIO DE PACHUCA HGO., 2005-2010 UN ANALISIS A PARTIR DE LAS AVERIGUACIONES PREVIAS

Asael ORTIZ LAZCANO<sup>1</sup>

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo  
lazcano@uaeh.edu.mx

### Resumen

Durante mucho tiempo se ha planteado que la familia es la célula de sociedad, pero el comportamiento de las familias dentro de ésta es muy diverso, como lo plantea Foucault, la familia, con excepción de un lugar en guerra, es el espacio más peligroso en la sociedad. Al interior del hogar hay conductas socio patológicas que se visualizan a través de conductas violentas, en la mayoría de los casos se da hacia la mujer, los niños y los ancianos, es decir direccionada contra las poblaciones vulnerables. Por ello dentro del presente trabajo se ha analizado especialmente los términos de la problemática de violencia hacia la mujer de acuerdo a algunas variables demográficas como la edad, sexo, ocupación, estado civil y su relación con el agresor, lo cual refiere una estructura de conductas dentro del hogar donde la violencia se manifiesta de forma escalada, en el mayor número de veces del esposo hacia la esposa, concubina, amante o querida.

Se ha elegido analizar las características sociodemográficas de aquellas mujeres que acuden al Centro de Atención a Víctimas (CAVI) de la ciudad de Pachuca Hgo. México. Éste Centro de Atención tiene la finalidad de dar apoyo a las problemáticas familiares, así como apoyar específicamente a las mujeres en situación de violencia. Esta revisión se ha hecho de forma directa de las averiguaciones previas levantadas por las mujeres violentadas.

**Palabras clave:** violencia, género, mujer, patriarcado, relación conyugal

### 1. Introducción

El concepto de familia tiene diversas acepciones, etimológicamente proviene del latín *famulus*, que significa siervo o esclavo doméstico. Hasta hace algunos años, en el diccionario enciclopédico Sopena, la definición de familia era la siguiente: “Gente que vive en una casa bajo la autoridad del señor de ella”. Además se entendía por familia como “Cualquier persona que vive en la potestad del cabeza de familia” (Entel, 2002; pp. 64).

Éste concepto de familia solo abarca a todos los individuos que vivían bajo un mismo techo con la autoridad de un hombre en mando quien provee de los recursos necesarios para su mantenimiento, sin importar el parentesco consanguíneo de las personas con quien compartan el espacio que cohabitaban, ya que ese aspecto no se tomaba en cuenta.

Para otros teóricos, se considera como familia a las personas que viven en un determinado lugar sin importar su edad, estado civil, número de integrantes con relación al parentesco consanguíneo que se da entre hijos y padres vivos. Para Maxler y Mishler la familia se define como un grupo primario, como un grupo de convivencia intergeneracional con relaciones de parentesco, y con una experiencia de intimidad que se extiende en el tiempo (Gimeno, 1994; pp. 34).

En ese sentido, la familia consiste en aquellos que comparten el espacio físico para los mismos propósitos, las mismas necesidades como alimentarse, dormir, descansar, recrearse, crecer, cuidar a los niños y procrear (Gonzalbo, 1999; pp. 45). Este concepto delimita a la familia ante la sociedad, cuestiona retomando la historia de la familia, e infiere a las relaciones heterosexuales, mencionando a las personas que pueden procrear independientemente de las actividades que les corresponden dentro del espacio y su rol delimitado en su ambiente social.

---

<sup>1</sup> Investigador y docente del Centro de Estudios de Población de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

El criterio de parentesco alcanza grados diversos, y es en cada cultura la que establece el punto de corte entre quienes pertenecen a la familia y quienes no (Gimeno, 1994; pp. 35). En general, la sociedad establece límites de parentesco que enmarcan a una familia no importando el grado de consanguinidad, entre los miembros que cohabitan en un mismo espacio, esto es de acuerdo a las pautas sociales del tiempo y el espacio en el que se desarrollan.

La relación de familia con el parentesco es más preciso considerando al matrimonio como la base de la misma, y en donde cada miembro desempeña actividades para cubrir necesidades afines en cuanto a los hijos, hermanos; de acuerdo a la estructura familiar que ellos van forjando en su organización cotidiana donde es impuesta una personalidad y un carácter que se verá reflejado en el futuro con su propia familia.

La familia es una instancia de intermediación entre el individuo y la sociedad, constituye el espacio por excelencia para el desarrollo de la identidad y es el primer grupo de socialización. Es en la familia donde la persona adquiere sus primeras experiencias, valores y concepciones del mundo. La familia aporta al individuo las condiciones para un desarrollo sano de la personalidad o en su defecto es la principal fuente de trastornos emocionales. La familia es la base de la sociedad donde el individuo se desarrolla como ser independiente y de interrelación con el medio que lo rodea y comparte experiencias con sus iguales de acuerdo a su percepción sobre el mundo; en cuanto a sus pensamientos y acciones que adopta con la propia familia y la sociedad. La familia constituye un elemento primordial, es la relación esencial de todas las actividades humanas de acuerdo al trabajo, educación y convivencia.

La familia debe ser entendida como unidad básica biopsicosocial con leyes y dinámica propia, que le permite mantenerse en equilibrio y soportar la tensión y variaciones sin perder la identidad como grupo primario de organización social, a través de la unidad y la continuidad en el tiempo. La familia es un grupo primario donde sus integrantes lo interrelacionan por vínculos afectivos y de participación que favorecen a su vez su crecimiento armónico, desarrollo y maduración (Eroles, 1998, pp. 139). Es pertinente mencionar que los conceptos varían según el tiempo y el espacio; por ello se reflexiona ante las variantes de cada elemento que contempla dentro de la familia siendo esta un elemento importante dentro del aspecto biológico, psicológico y social.

### **Mujer y violencia, un binomio correlacionado en la historia**

La polarización de género organiza la vida social y establece una conexión entre las formas de interacción masculina o femenina, si bien es cierto en las últimas décadas los cambios históricos en la sociedad han eliminado la restricción en los derechos femeninos. En el desequilibrio social, la violencia es un ejercicio de desposesión de una propia identidad de parte de quien tiene poder, la relación se basa en el argumento sociocultural sobre dominio del varón hacia la mujer dentro del sistema y categorías de percepción, pensamiento y acción, por esta razón se analiza:

La raíz etimológica del término violencia remite al concepto de fuerza, por ello la palabra violencia se corresponde con verbos tales como violentar, violar, forzar. A partir de esta primera aproximación semántica podemos decir que la violencia implica siempre el uso de la fuerza para producir un daño. En un sentido amplio, puede hablarse de violencia política, de violencia económica, de violencia social hasta la violencia meteorológica. En todos los casos, el uso de la fuerza nos remite a conceptos de poder (Corsi, 1997; pp. 23).

Hasta ahora, para emplear la definición de violencia que abarca todas las acciones que causen daño como limitar, discriminar, desigualdad, ataque a la libertad, la dignidad, seguridad, intimidad e integridad de todos los diferentes aspectos en la existencia de un individuo. De tal forma tiene múltiples manifestaciones, en el ejercicio del poder mediante el empleo de la fuerza (física, psicológica, económica y sexual) en donde existe un desequilibrio en los roles complementarios de dos o más individuos por la lucha de su supervivencia que dan como resultado conductas violentas; implican la existencia de un “arriba y un abajo”, para que esto sea posible es el resultado de un desequilibrio de poder que se define culturalmente por el contexto social en el que se vive.

El diccionario etimológico castellano consigna: “violencia del latín violentie, derivado de vis: fuerza, poder”. De acuerdo a la etimología todo poder se funda en una dosis esencial de violencia (Cano, 1980; pp. 10).

Por la definición de violencia se puede apreciar la relación entre el poder y fuerza, entendiéndose la integración de un todo social en la transformación de esquemas por medio de un dominio ejerciendo su sometimiento a uno o varios individuos más débiles que dependen de una persona suprema a ellos. Es decir, el empleo de una dependencia la cual provoca agresión de acuerdo a las estructuras socioculturales para la satisfacción de las demandas del sistema dentro de la familia, el cual se extiende de forma colectiva.

El concepto de violencia conlleva a la forma extrema de agresión material, realizada por un sujeto individual o colectivo, consistente ya sea en el ataque físico, intencionalmente destructivo, contra personas o cosas que representan un valor para la víctima como para la sociedad en general (Gallino, 1995; pp.907). Al considerar dicho concepto se retoma la dominación masculina como un producto de injusticia y de ilegitimidad dirigido de forma compulsiva y destructora al aplicarse a los más débiles, con frecuencia a las mujeres, por lo que se conceptúa como la forma más severa y directa del poder físico, que debido a ella las mujeres sufren daños somáticos hasta llegar a la muerte. La violencia se genera de forma general en la sociedad y se manifiesta dentro de la familia en especial de las mujeres, quienes reciben todo tipo de agresión en particular por sus parejas que expresan su poder por medio de la fuerza física, lo cual les produce un dominio total dentro de su hogar.

El diccionario de sociología define a la violencia como: “el acto cuya finalidad es dominar a la persona, los actos o las propiedades de uno o más individuos contra su voluntad y en beneficio principal de la gente dominador de dominio”; el concepto de violencia conlleva la idea de fuerza física. Nieburg en este sentido conceptúa a la violencia como “la forma más severa y directa del poder físico bien se ha utilizado por el estado, los grupos privados o las personas”. La enciclopedia internacional de las ciencias sociales la violencia es “el empleo ilegal de métodos de coerción física para fines personales o de grupo (Cano, 1980; pp.12).

Considerando las definiciones antes mencionadas, las ideas principales confluyen en la relación entre el poder, dominio y fuerza, por lo que se puede afirmar en primer término que la violencia es un instrumento de dominación provocado por la desigualdad que sufre causas de su posición social; a través del tiempo en donde la mujer va adquiriendo fuerza para enfrentar el sometimiento y manipulación al cual por años ha estado sujeta.

Por tal motivo al analizar la violencia dentro de la esfera familiar y esta como un microsistema en el núcleo de convivencia donde las relaciones se dan cara a cara y donde existe un trato y comunicación directa entre los individuos quienes manifiestan sus emociones por medio de jerarquías y desigualdades sociales. En nuestra sociedad lo normal es hablar del “jefe del hogar” para referirse al hombre de la casa quienes desempeñan el papel del esposo y padre quien es considerado en su esfera familiar y en el sistema social. Esta posición esta fundamentalmente definida por el género femenino quien lucha por ganar igualdad que le proporcione poder y evite la violencia hacia ella.

La violencia ha sido un problema social histórico, que se ha originado por la lucha de la propiedad privada y se seguirá manifestándose en los individuos en diversas formas, y conceptualizaciones diferentes y acentuadas dentro de las familias y estas a su vez en las sociedades, en donde la violencia se aplica a los más débiles, en un tiempo y espacio.

Desde el momento en que se da inicio a la organización política aparece la violencia: al comienzo de un régimen el poder es puro y simplemente violencia; la legitimación la convierte en fuerza de ley. De este modo la violencia que después se llamara “legítima” o “poder del estado” se oculta; solo se le justifica para mantener en teoría un orden pacífico no violento. Desde la antigüedad esta capacidad para imponer la voluntad autoritaria de quien tiene el poder ha sido reconocida como legítima, y esto es la simiente del estado, de la organización política de la sociedad humana (Sánchez, 1998; pp. 25).

A través del tiempo el hombre ha adquirido propiedades, poder y como resultado dominación hacia la mujer quien suele ser más dócil y se hace la idea de ser propiedad de él, quien decide las normas a las que está sujeta y que esto provoca una diferencia en igualdad de género en la que se proyecta la violencia hacia el sexo femenino, de aquí se manifiestan los valores culturales respecto a los roles femeninos.

Las diferencias con respecto a la violencia y su relación con el sexo se han observado a través de toda la historia y en todas las culturas y las civilizaciones. Las mujeres son menos violentas que los hombres. Si nos centramos en los niños, observamos que hasta los dos años, aproximadamente, niños y niñas se comportan igual. Sin embargo a partir de los cuatro años,

comienzan a sufrir diferencias. Los niños pegan más y las niñas lloran más (Naranjo, 1997; pp. 163).

La manifestación de la violencia es por el grado de poder que adquieren los individuos, de tal forma las víctimas son: niños, mujeres y ancianos, quienes en la mayoría de casos no tienen propiedad que les permita ejercer un poder hacia los demás dependiendo de quién si lo tiene, están a disposición de su mandato y que en repetidas ocasiones provocan actos violentos, sin dejar a un lado la dominación del poder en todas las clases sociales en especial de las mujeres amas de casa. Es preciso mencionar a su vez que las mujeres de escasos recursos no son las que sufren más de la violencia por parte de sus cónyuges, pero si las que denuncian más que las mujeres de clase alta.

Los factores que intervienen en casos de violencia familiar hacia las mujeres son la dependencia económica; ya que las mujeres no tienen las mismas oportunidades de trabajo y de ingresos y que dependen del cónyuge, por ello aun en algunas sociedades las mujeres aspiran a un marido que les pueda proporcionar su manutención y ellas solo permanecen en las labores del hogar y ocupación de su familia. En ocasiones la violencia se manifiesta por amenazas del cónyuge hacia su mujer como; el carácter posesivo y dominante que reflejan hacia la víctima con la finalidad de provocar miedo e inseguridad en ellas al manipularlas por medio de amenazas.

En la familia se crean modelos de vida para los hombres y mujeres que distinguen su comportamiento e igualdad lo que provoca una actitud más violenta del sexo masculino hacia el femenino. Las mujeres inculcan hacia los hijos creencias religiosas, en especial en las mujeres quienes deben ser sumisas abnegadas y puras como la Virgen. Por ello deben respetar y obedecer al hombre, las creencias les ayudan a soportar lo inimaginable, y es increíble que aun así las madres sigan imponiendo estas prácticas en sus hijas, cuando saben que impiden la autonomía de la mujer. De acuerdo a estos estereotipos los hombres y las mujeres son criados con diferentes formas de pensar y actuar ante la sociedad y las mujeres aceptan el poder que el hombre ejerce sobre ellas.

## **2. Metodología y datos**

La materia que da origen a éste estudio, son las averiguaciones previas que fueron registradas por mujeres que denunciaron violencia en el municipio de Pahuca Hidalgo, México. Se consideró todo acto de violencia basado en la mujer que tenga o pueda tener como resultado un daño o sufrimiento físico, sexual o psicológico inclusive las amenazas de tales actos, la coacción de la privación arbitraria de la libertad, tanto si se producen en la vida pública como en la privada. Se diseñó una base de datos que permitió la sistematización la información de delitos registrados como son: violación, violencia familiar y lesiones.

Las averiguaciones previas son el principal instrumento en la obtención de datos, de una manera fiable, al conocer la problemática de forma detallada, y considerar que estos datos son de suma confidencialidad, por ser un procedimiento legal, que contiene los datos personales de las víctimas y de los presuntos responsables, que especifican las características de los hechos y de las personas.

Por ello, se realizó la captura de datos generales de las personas agraviadas y de los presuntos responsables, a través del programa estadístico SPSS, en el cual se capturaron los delitos con mayor incidencia como son: lesiones, violencia familiar y violación; tomando los datos generales de la víctima recopiladas en las Averiguaciones Previas; al detectar el alto índice de denuncias del delito de lesiones llevadas a cabo por mujeres, y así identificar las características principales de las agraviadas. Dentro de esta recopilación de datos trabajada en dicho programa se obtienen como resultados factores y variantes, que son de suma importancia como: edad, estado civil, sexo, escolaridad, relación con el presunto responsable, domicilio y lugar de los hechos. Para detectar el surgimiento de lo que conlleva al origen de esta problemática; claro, dando prioridad a la familia, sociedad e instituciones que juegan un papel importante en estos casos, así como también se consideraron otros factores que se involucran en el problema.

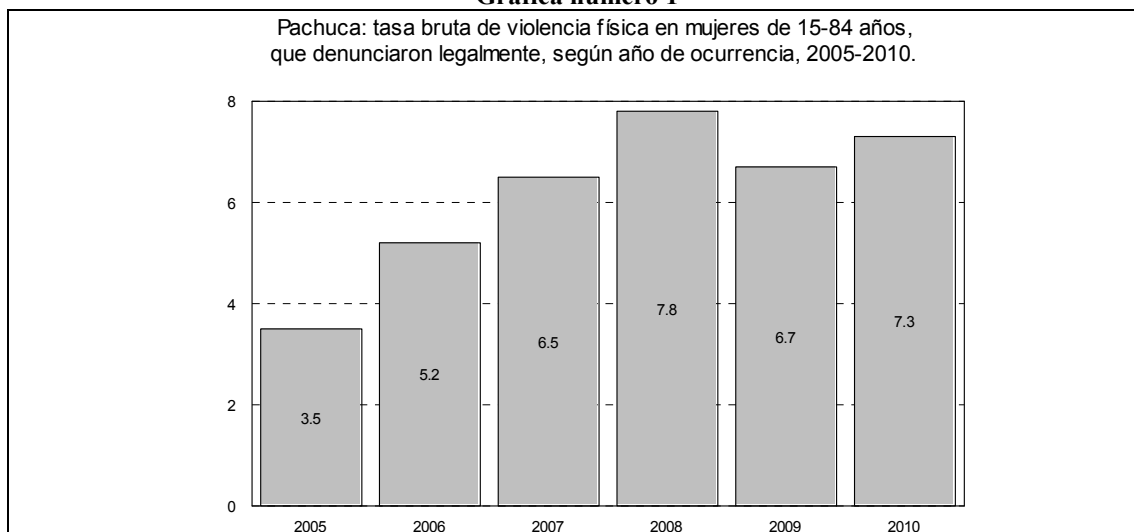
Es difícil determinar la cifra exacta de mujeres víctimas de violencia en sus hogares porque sabemos que un gran número jamás lo denuncia. En muchas ocasiones es hasta que la mujer es golpeada en extremo cuando se detecta que es víctima de la violencia física en su hogar, sin embargo con las mujeres que denuncian en el centro se realizaron correlaciones,

tasas de primera categoría y tablas de vida con el fin de precisar las características de mujeres víctimas de violencia física.

### 3. Discusión y resultados

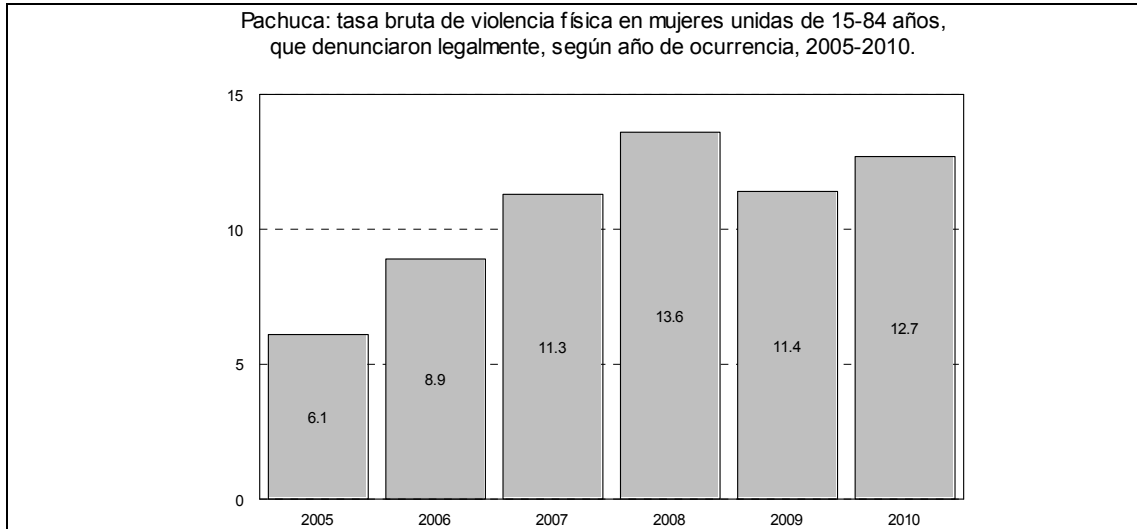
Analizando en un primer momento las tasas de violencia sufrida por todas las mujeres residentes de Pachuca entre las edades de 15 a 84 años, son bajas, es posible decir que en el año 2005 fue de 3.5 mujeres violentadas de cada 1000, para 2006 la tasa aumento ligeramente a 5.2 mujeres violentadas de cada 1000, en 2007 continuo esa tendencia y fue de 6.5, para 2008 alcanza una máxima de 7.8, para disminuir a 6.7 en 2009 y alcanzar 7.3 mujeres violentadas por cada 1000 mujeres residentes del municipio de Pachuca (ver gráfica 1).

**Gráfica número 1**



Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

Calculando las tasas de violencia física de mujeres, y sólo tomando a aquellas que estaban unidas o casadas y que eran residentes de Pachuca entre las edades de 15 a 84 años, continúan bajas, aunque aumentan con respecto a la tasa bruta de violencia. Por ejemplo en el año 2005 fue de 6.1 mujeres violentadas de cada 1000, para 2006 la tasa aumento ligeramente a 8.9 mujeres violentadas de cada 1000, en 2007 continuo esa tendencia y fue de 11.3, para 2008 alcanza una máxima de 13.6, para disminuir a 11.4 en 2009 y alcanzar 12.7 mujeres violentadas por cada 1000 mujeres residentes del municipio de Pachuca (ver gráfica 2).

**Gráfica número 2**

Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

Las tasas de violencia calculadas son muy similares y tienen el mismo comportamiento durante el periodo 2005-2010, aunque hay una mayor intensidad en las mujeres que estaban unidas o casadas, que fueron violentadas y que denunciaron penalmente.

Es importante destacar que tanto las mujeres unidas como las no unidas, en promedio 60% de ellas denunciaron maltrato físico de lesiones, mientras que un 40% en promedio denunció violencia intrafamiliar.

#### **a) Violencia en mujeres del municipio de Pachuca Hgo. 2005-2010**

La edad mayoritaria en mujeres violentadas físicamente en el municipio de Pachuca es de 25-29 años (23.6%), seguida de las mujeres entre las edades 20-24 años (23.3%), las de 30-34 años (18.9%), y las mujeres entre las edades 35-39 años (14.0%). Los tres primeros grupos de edad condensan el 65.8%, es decir cerca de siete de cada diez mujeres violentadas se ubican entre los rangos de edad 20 a 34 años, y un 79.8%, entre el rango de 20 a 39 años, edades en donde parece presentarse los mayores porcentajes de violencia.

Se observa que los porcentajes obtenidos dentro de la institución coinciden con los que registra INEGI en la ENDIREH del año 2003 (INEGI, INMUJRES; 2003. pp. 420). Por ello se considera que las mujeres en estas edades se encuentran en riesgo de sufrir violencia en la familia, y las causas de que esta se pueda incrementar puede ser por factores: laborales, sociales, culturales, psicoemocionales que permiten que la mujer sea vulnerable a la agresión.

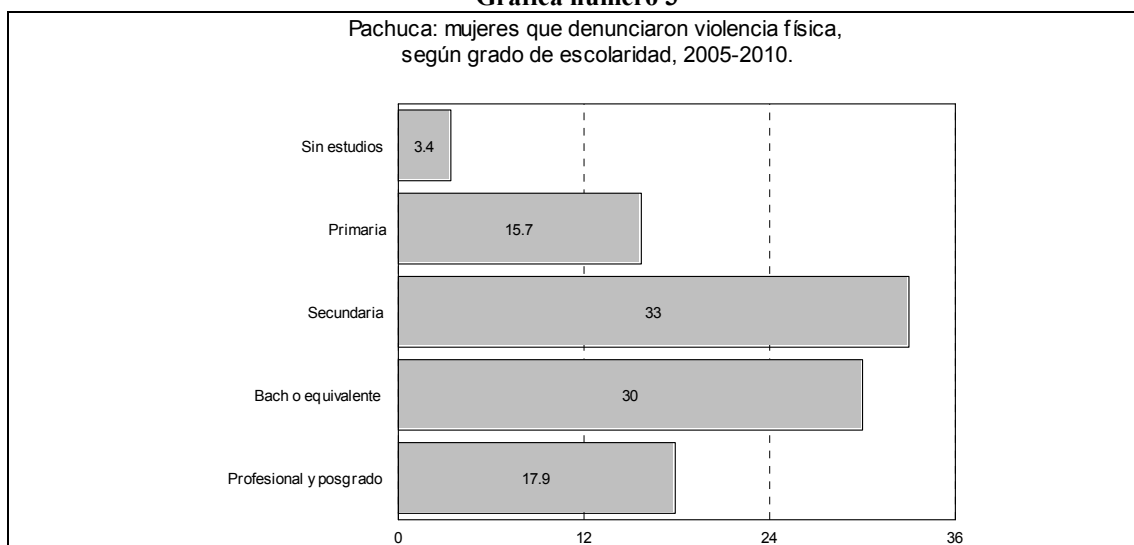
Por lo que hace al estado civil de las mujeres violentadas, más de una de cada dos se encuentra casada civilmente (55.4%), mientras que una de cada tres dijo vivir en unión libre (33.9%), una de cada catorce (7.1%) se identificó como soltera, una de cada treinta y nueve (2.6%) dijo ser divorciada, mientras que una de cada cien refirió ser viuda. Estos datos muestran que las mujeres que sufren más violencia y que además interponen una demanda ante las autoridades respectivas, son cerca de nueve de cada diez (89.3%).

El nivel de escolaridad es una variable que cobra gran importancia no sólo en el evento violencia física, si no en el desarrollo propio de los pueblos. Si hacemos una breve reminiscencia encontramos que hay una gran brecha entre la alfabetización y la analfabetización, capaz de modificar a los pueblos. Por ejemplo, con la imprenta el monopolio de la palabra que detentaba la Iglesia Católica se secularizó y se transfirió al hombre común, y se abrió la posibilidad de leer y pensar fuera de los clérigos. Al circular profusamente los textos griegos, se pudo conocer que es lo que decían, qué intención tenían, y cómo pensaban. Además cada vez más personas comunes se encontraban leyendo cuestiones que en años atrás se consideraban únicas de los doctos y clérigos. En ese sentido la imprenta y el conocimiento de la simple lectura modificó la jerarquización de esa época.

Actualmente el que se incrementen los niveles de escolaridad y la educación, nos permitirá ser un pueblo más presto a la discusión y al análisis. Además esta variable del nivel de la escolaridad ha tenido gran presencia en otros campos, y se ha considerado que también tiene injerencia en la velocidad de denuncia y no tolerancia de la violencia. Un estudio realizado por Mol en la sociedad Holandesa, a partir de la estructura económica propuesta por Bourdieu, demostró que la educación es el mejor indicador para la medir y explicar el incremento del divorcio en los hombres, mientras que las variables nivel educativo e ingreso son los mejores determinantes en el divorcio para el caso de la mujer (Mol, 1993). El divorcio al igual que la denuncia de violencia, permite observar una liberación por parte de las mujeres a ese maltrato físico. Diversos trabajos en el mundo han demostrado esta correlación negativa, y se asocia con una liberación de la mujer con respecto a las estructuras patriarcales (Inserra, 1984; Hamzawi, 1984; Tilastukeskus, 1987; Gosudarstrennyi, 1991; Mol, 1993). Por esta razón se ha considerado una variable de análisis obligado en una gran mayoría de investigaciones sociales.

Por lo que hace al nivel de escolaridad presentada en las mujeres que denunciaron violencia física, una de cada tres (33%) refirió tener estudios de secundaria, ya sea completos o incompletos, tres de cada diez (30%) dijeron haber estudiado el nivel bachillerato, seis de cada diez tienen estudios de profesional y posgrado (17.9%), en menor grado las denunciantes cuentan con estudios de primaria (15.7%), o sin estudios realizados (3.4%), lo que sugiere que a mayor escolaridad parece haber una relación con la denuncia de hechos violentos (ver gráfica 3).

**Gráfica número 3**



Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

La ocupación de la víctima es importante, a partir de concebirlo como la variable de trabajo asalariado, los planteamientos han sido muy variados, pero se ha llegado a la conclusión de que el trabajo asalariado es un elemento emancipador de la mujer, el cual tiene influencia no sólo en el aumento de las tasas del divorcio, sino también en la disminución de la fecundidad.

Maclanhan y Casper consideran al empleo como uno de los cuatro puntos trascendentes que han modificado a la sociedad norteamericana en los últimos 4 decenios, y este cambio ha modificado a la familia tradicional nuclear, incrementando las tasas de divorcio y otras conductas; al grado que consideran que 50% de las mujeres blancas americanas ya no realizan tareas tradicionalmente femeninas, y son ellas quienes presentan las mayores tasas de divorcio (McLanahan y Casper, 1990).

Para DaVanzo, quien analizó los cambios demográficos en los Estados Unidos de Norteamérica, concluye que el trabajo asalariado ha modificado los valores entre la sociedad a partir de 1970. Las mujeres además de incrementar notablemente sus niveles de escolaridad de ese tiempo a la fecha, se han insertado en el mercado laboral asalariado, lo que ha

repercutido en la modificación de esquemas familiares tradicionales, de tal manera que hablar de los roles tradicionales de la familia nuclear es ahora un mito (DaVanzo, 1993).

Por otra parte, Meneker realizó un estudio en California sobre las solicitudes de divorcio presentadas para el periodo 1966-1971, con la finalidad de conocer la relación entre la duración del matrimonio y el empleo asalariado de la esposa. Utilizando parte de la teoría económica, encontró que la mujer que trabajaba asalariadamente presentó bajas tasas de fecundidad, una mayor emancipación en todos los campos y por ende una doble probabilidad al divorcio. Al ser entrevistadas al respecto, manifestaron que el trabajo fuera del hogar les había facilitado cualquier decisión, además de que el tener pocos hijos les permitía trabajar y encargarse de la crianza de sus hijos sin la necesidad obligada de un padre (Meneker, 1987).

En este sentido, la variable trabajo de acuerdo a diversos trabajos presenta un gran peso en la decisión del divorcio, así como en enfrentar otros problemas como es la violencia física. Incluso para Coleman, el trabajo de la mujer modifica la manera en como observa el transcurrir de la vida, ya no es ella quien tiene que hacer los trabajos domésticos, ahora son re-asignados a toda el núcleo familiar, y la estructura de la familia tradicional está perdiendo su influencia. Coleman encontró que las mujeres japonesas consideran que el trabajo doméstico contribuye al bienestar no sólo de la familia, sino también de la sociedad. De tal forma que no es obligación única de la mujer el desarrollo de las tareas domésticas. Esta nueva visión económica del trabajo doméstico es producto de la inserción femenina al trabajo asalariado, en su modalidad de investigadora de universidad o en puesto públicos; que producen un nuevo tipo de mujer que le interesa conocer muy de cerca la economía nacional. El trabajo asalariado junto a el incremento del nivel escolar, ha venido a modificar las relaciones tradicionales de pareja (Coleman, 1980). Es posible concluir que el trabajo asalariado no importando las características específicas de éste, viene a ser de trascendental importancia para una gama de estudios de corte social.

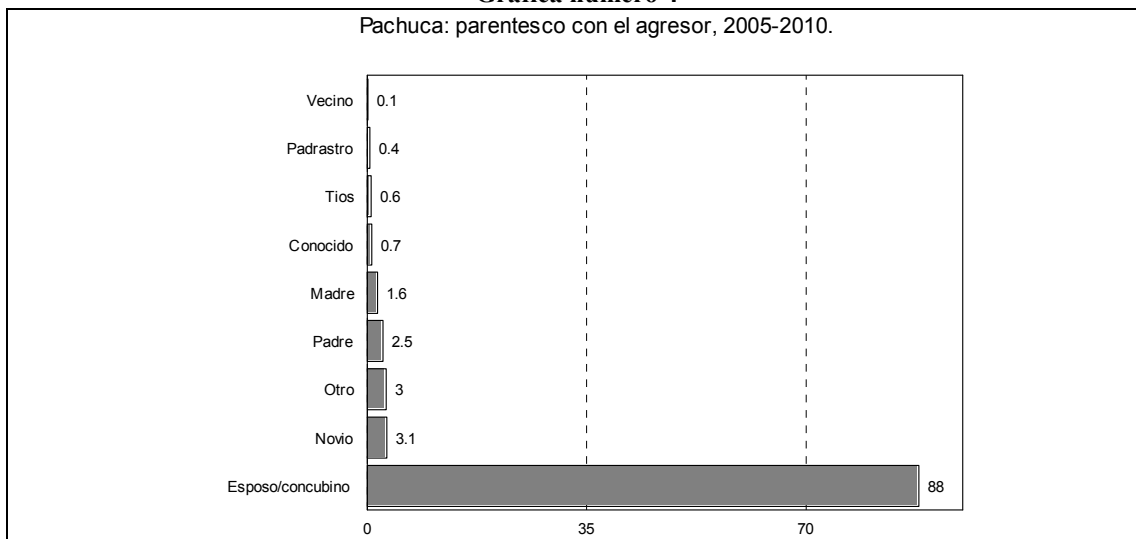
Por lo que hace al trabajo asalariado de las mujeres que denunciaron violencia el 53.5% tenía un trabajo asalariado, ya fuese de manera formal o informal, mientras que el 46.5% no realizaba ninguna actividad remunerada, lo que parece sugerir que una mayor cantidad de mujeres con trabajo asalariado tienden a denunciar, aunque la diferencia no es determinante.

Al analizar el parentesco de la víctima con su agresor demuestran de acuerdo con las cifras de las averiguaciones el 88% es de parte del esposo, lo que justifica la presente investigación en analizar la violencia física conyugal en mujeres unidas o casadas. Aunque no deja de ser interesante que sólo 3.8% de las personas señaladas como los victimarios, no forman parte de la familia, es decir el 96.2% de los victimarios son miembros de la propia familia (ver gráfica 4).

Al respecto se argumenta que entre los factores de la violencia familiar y el contexto en el cual intervienen los conflictos de pareja y el parentesco que se tienen con el agresor revela que la prevalencia de violencia de tipo físico y sexual es producida por algún miembro de la familia lo cual revela que el riesgo de vivir situaciones violentas dentro de la misma es por parte del esposo, el padre, la madre etc. Es así como la violencia que se ejerce en el interior del hogar ha sido un fenómeno en el que generalmente la agresión tiene direcciones definidas del hombre hacia la mujer, de los padres hacia los hijos y de estos hacia los ancianos o personas vulnerables. Estas direcciones se acentúan respecto al poder, en la convivencia familiar. Es importante destacar aspectos socioculturales como la ocupación, escolaridad, parentesco, edad que se relacionan directamente con la situación familiar donde el esposo registra porcentajes altos como agresor de la mujer maltratada. Esto se corrobora con el informe de población mundial 2000 de Las Naciones Unidas, que condensa 48 encuestas de población mundial entre 1982 y 1999, y en donde un 10% y 69% de las mujeres informan haber sido físicamente agredidas por su pareja en el último año (Labrador, 2004. pp. 41)



**Gráfica número 4**

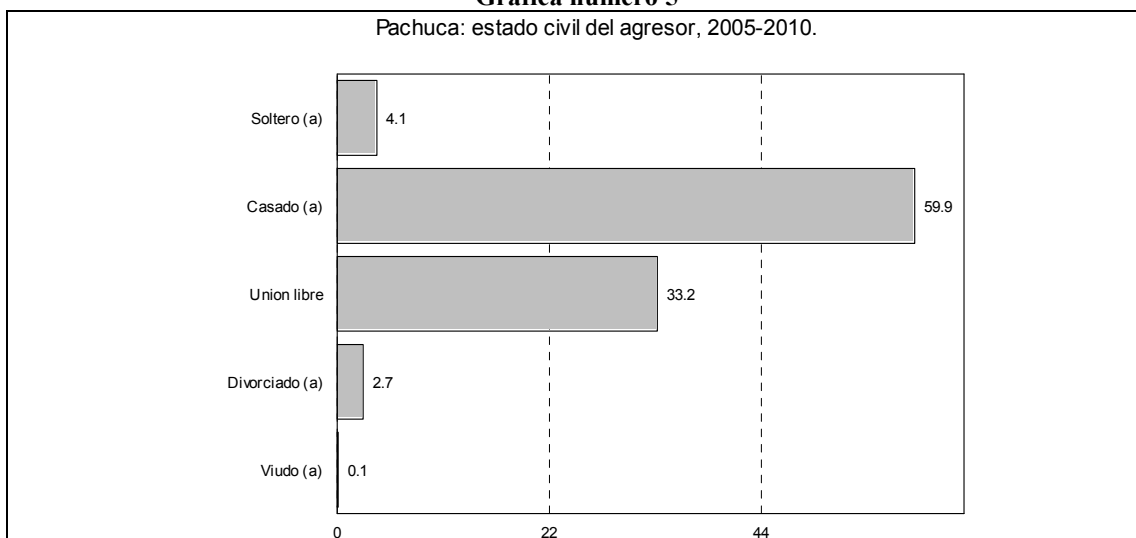


Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

En ese sentido el sexo del agresor en un 97% son hombres, lo que demuestra que aún permanece una mayor violencia ejercida por parte de los hombres, y en éste caso hacia las mujeres (ver gráfica 5). Por lo que hace a la edad del agresor, el mayor porcentaje se encuentra en la edad quinquenal de 30-34 años (22.9%), seguida de 35-39 años (17.7%), 25-29 años (17.0%), en estas edades se ubican dos de cada uno victimarios (57.6%); agregando los grupos de edad 40-44 años (14.3%) y 45-49 años (11.5%), se ubica el 83.4% de los hombres victimarios.

Por lo que hace al estado civil del victimario, cerca de seis de cada diez (59.9%) son casados, uno de cada tres (33.2%) está unido, ambos rubros alcanzan a más de nueve de cada diez hombres (93.1%) que se encuentran unidos o casados, lo que corrobora lo descrito por Foucault, cuando refiere que salvo un lugar donde hay guerra, el hogar es el lugar más violento (ver gráfica 5).

**Gráfica número 5**



Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

Por lo que hace a la ocupación del agresor, 0.7% se dijo estudiante, 1.1% refirió que se dedica a las labores del hogar, 3.4% mencionó que estaba desempleado, y 94.8% se asumió como empleado o quién desarrolla alguna otra actividad económica.

Preguntando a las víctimas si era la primera ocasión que sufrían violencia física, ocho de cada diez (79.4%) dijeron que no, que ya la han sufrido anteriormente.

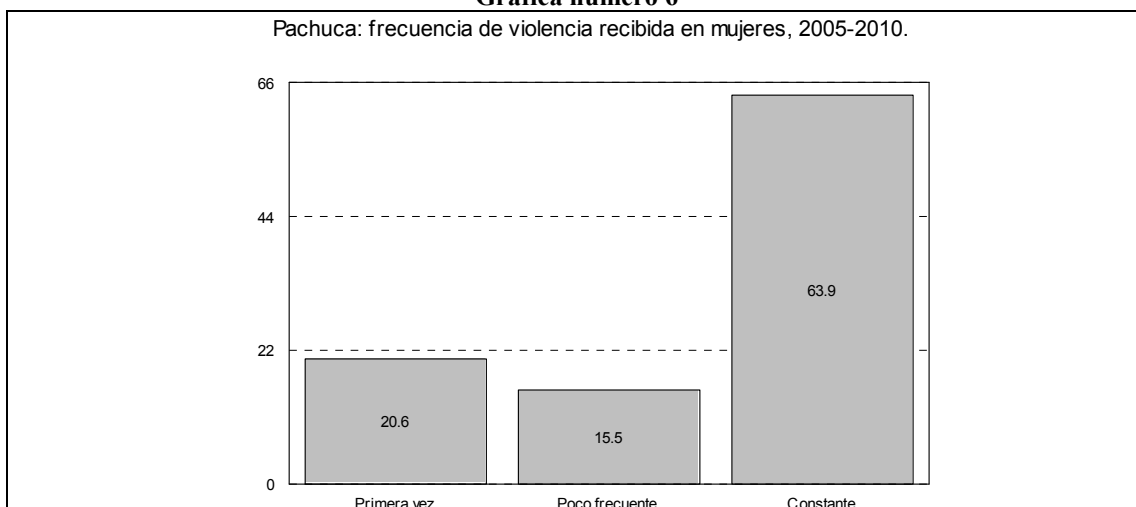
Al analizar la frecuencia del evento se deben considerar costumbres, tradiciones, comportamientos, rituales o actitudes de acuerdo a la cultura en la que se muestra la inferioridad de la mujer respecto a la del hombre, esto ha hecho que en la mayoría de la sociedad el maltrato forme parte del acervo cultural de costumbres y tradiciones aceptadas por las mismas mujeres pensando toda su vida que así son las cosas. De esta forma la frecuencia del evento se relaciona con la incidencia de factores externos y se instaura a través del ciclo de la violencia familiar. La repetición de violencia familiar y la violencia recurrente del mismo, se relaciona al síndrome de la mujer maltratada, este promueve el estado de parálisis progresiva que adquiere la mujer víctima de la violencia conyugal, constituyendo el síndrome de la indefensión aprendida (Corsi, 1997; pp. 67).

Por esta razón se justifica que el porcentaje mayor en la frecuencia del evento sea en más de una vez. Por lo que hace a la frecuencia de la violencia recibida denuncia, quienes por primera vez registra o denuncian el evento es una de cada cinco (20.6%), el 63.9% dijo que la violencia es constante, mientras que un 15.5% refiere que existe pero es poco frecuente. Lo que se traduce que cerca de ocho de cada diez mujeres viven violencia constante en sus hogares (ver gráfica 6).

La hora de ocurrencia del evento violencia es sufrido por tres de cada cuatro mujeres entre las siete y las once de la noche (73%), seguido de 12 del medio día a seis de la tarde (16.2%), lo que parece sugerir que los eventos de violencia se dan preferentemente cuando los esposos o concubinos regresan de sus actividades económicas (ver gráfica 7).

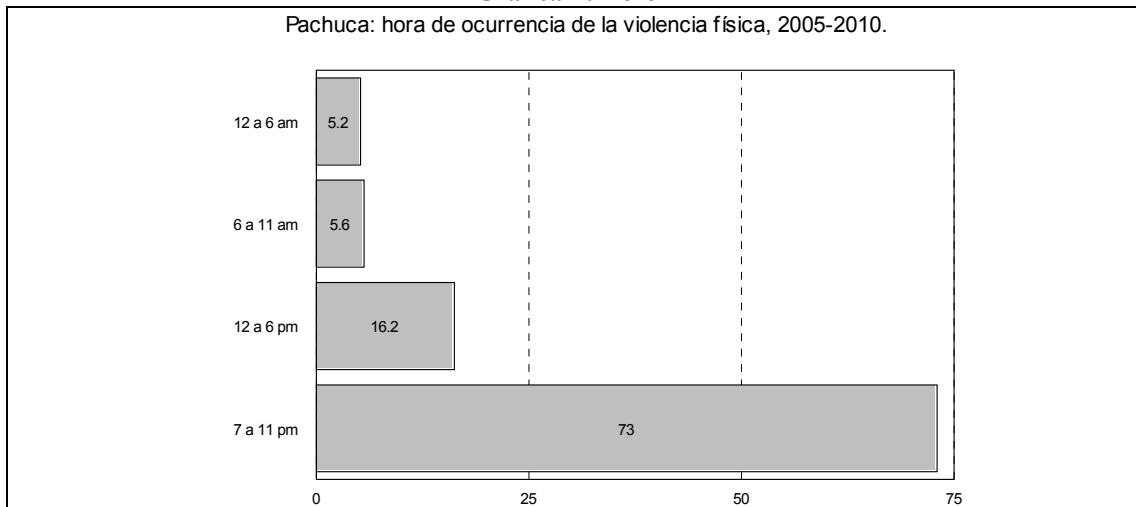
Para la identificación de la violencia hacia la mujer en el hogar se consideraron distintos escenarios en los cuales se manifestó la agresión hacia cualquier miembro de la familia, la respuesta que muestra un alto porcentaje es el domicilio de la víctima (52.9%), le sigue el domicilio del agresor (20.4%), el domicilio de ambos (14.8%). De las situaciones ya investigadas se observa que el rol del victimario es del esposo, pareja o padre, por tal motivo el lugar de los hechos es el domicilio del agresor, y en otras ocurren dichos actos en el domicilio de la víctima, contemplando de igual forma el domicilio de ambos. Otros porcentajes mínimos que muestran las características del lugar de los hechos son fuera de casa como: calle, trabajo y auto circunstancia que es muy probable la ocacione el agresor que puede ser cualquier miembro de la familia que viva bajo el mismo techo. De esta forma se confirma que el alto porcentaje de violencia hacia la mujer es dentro del hogar y por parte de un varón.

**Gráfica número 6**



Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

**Gráfica número 7**



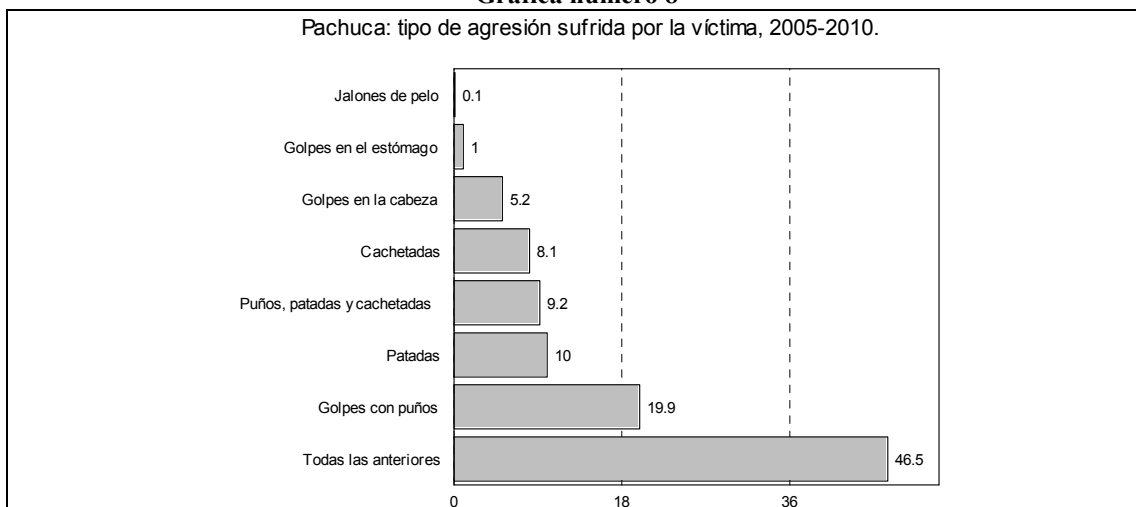
Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

De esta forma el agresor, muestra su poder a la víctima en caso de que esta ponga resistencia, y hace el castigo cada vez más doloroso, esta puede ser una de las razones por la cual la mujer aprenda el síndrome de indefensión. INEGI a través de la ENDIREH muestra que las mujeres que sufren agresión física, dirigidas al cuerpo de la mujer, por parte de su esposo o compañero, identifican el empujón y jalón de pelo 34.3% así como el n las manos o con algún objeto 33.1% esto como la situación de violencia que más impacto tiene sobre ellas (INEGI, ENDIREH. 2003).

Con respecto al maltrato físico hacia la mujer se reconoce que en la mayoría de los casos se presenta en el ámbito familiar con mayor frecuencia dirigido específicamente a la mujer en todos los niveles económicos sociales e intelectuales, siendo un aspecto muy alarmante en cuanto a la violencia que se ejerce sobre ellas, que proviene de la pareja conyugal, padre o cualquier otro miembro de la familia, el encierro, las prohibiciones y el ejercicio de la fuerza que se utiliza hacen a las agresiones demasiadas violentas que pueden provocar daños irreversibles a las victimas e incluso se puede llegar al homicidio.

Los porcentajes de mujeres que sufrieron agresiones físicas en alguna parte del cuerpo se identifican los golpes con puños con 19.9% así como el punta pie con 10.0% y el 9.2% puños, patadas y cachetadas (ver gráfica 8).

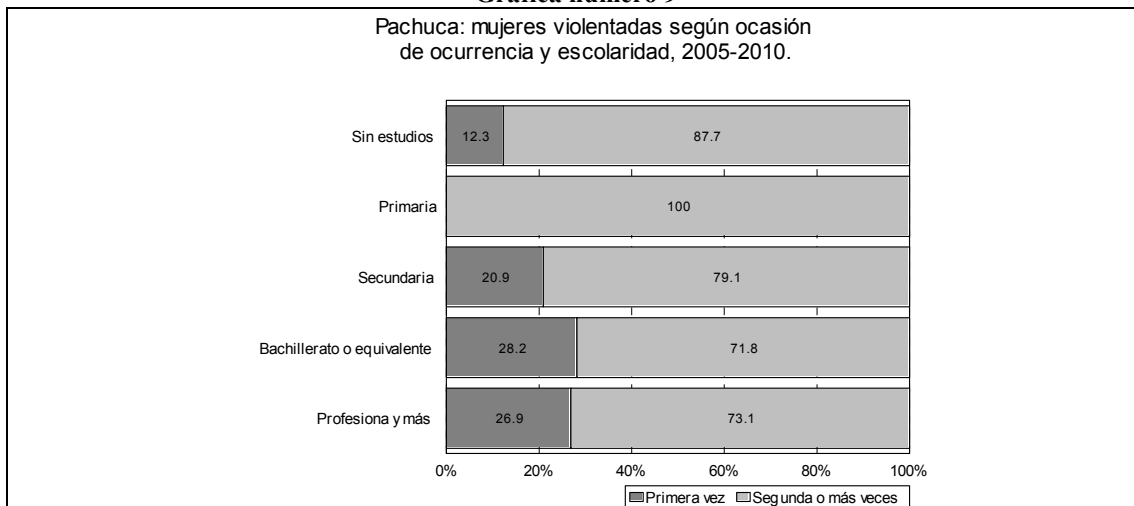
**Gráfica número 8**



Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

Analizando las mujeres violentadas y la escolaridad de ellas, se advierte que incluso tres de cada cuatro mujeres que denunciaron penalmente en el municipio de Pachuca Hgo., (73.1%), no era la primera vez que sufrían un acto de violencia en el hogar, lo que demuestra que éste fenómeno no se ve disminuido significativamente por el nivel de escolaridad (ver gráfica 9).

**Gráfica número 9**



Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

### **b) Resultados de la violencia sufrida por mujeres unidas y casadas residentes del municipio de Pachuca Hgo., para el periodo 2005-2010**

Como punto de inicio, podemos afirmar que la unión de las parejas a lo largo del devenir histórico siempre ha existido; aunque en pocas ocasiones exclusivamente de tipo monogámico. Ha sido más frecuente la poliginia y la poliandria, pero la finalidad siempre ha sido la conservación de la especie humana, como elemento apodíctico de la perpetuación de la sociedad (Giddens, 1992). El matrimonio tal y como lo concebimos actualmente, es una institución por medio de la cual un hombre y una mujer se unen en un tipo especial de independencia con respecto a otros, y de mutua dependencia entre ellos, con el objeto de fundar y mantener una familia. Esta unión es regulada por la sociedad y sus leyes, en donde se enmarcan los derechos y deberes del hombre, la mujer y sus descendientes (Enciclopedia Comptons, 1996).

Aunque esta idea de matrimonio ha variado dentro de cada sociedad, podemos afirmar que siempre ha comprendido la unión de personas de distintos sexos, con la finalidad de preservar una descendencia, y por lo general se advierte que estas leyes siempre han sido de corte patriarcal (Rich, 1983). La figura del matrimonio como sinónimo de procreación y perpetuación de la especie se encuentra dentro de tantas sociedades diferentes a lo largo y ancho del mundo. La enciclopedia Comptons, dice que el matrimonio se encuentra en todas las sociedades porque ha logrado satisfacer las necesidades básicas sociales y personales. Algunos científicos sociales consideran que el matrimonio ha sido la única fuente que abastece una estructura sancionada para la actividad sexual, también provee para el cuidado de los niños, su educación y su aceptación en la sociedad; regula líneas de descendencia, aclara la división de labor entre los sexos, y por supuesto satisface necesidades personales para el afecto y compañerismo (Cottiaux, 1982; Enciclopedia Compton, 1996). Pero la historia parece indicarnos que no siempre ha sido de esta forma, o al menos con ésta interpretación. Además, si bien es cierto que el ejercicio sexual aceptado socialmente estaba marcado por el ingreso de los sujetos al matrimonio; esto también tenía otra dirección, que era el restringir sexualmente a la mujer (Alizade, 1998). Por su parte el hombre, aunque se le aplicaba aparentemente la misma disposición, tenía el acceso carnal a prostitutas, a otros hombres e incluso a otro tipo de prácticas sexuales consideradas en algún tiempo como “desviaciones”, sin que por ello, fuese señalado o estigmatizado socialmente (Cantarella, 1982; Giddens, 1992; Gaudemet, 1993; Loyden, 1998).

La edad mayoritaria en mujeres violentadas físicamente que se encuentran casadas o unidas y que son residentes del municipio de Pachuca es de 25-29 años (24.2%), seguida de las mujeres entre las edades 20-24 años (22.7%), las de 30-34 años (19.5%), y las mujeres entre las edades 35-39 años (15.2%). Los tres primeros grupos de edad condensan el 66.4%, es decir cerca de siete de cada diez mujeres violentadas se ubican entre los rangos de edad 25 a 34 años, y un 81.6%, entre el rango de 20 a 39 años, edades en donde parece presentarse los mayores porcentajes de violencia.

Por lo que hace al estado civil de las mujeres violentadas, seis de cada diez dijeron estar casadas legalmente (62.1%), mientras que una de cada tres dijo vivir en unión libre (37.9%).

Por lo que hace al nivel de escolaridad presentada en las mujeres unidas que denunciaron violencia física en el municipio de Pachuca Hgo., una de cada tres (32.7%) refirió tener estudios de secundaria, ya sea completos o incompletos, tres de cada diez (29.9%) dijeron haber estudiado el nivel bachillerato, seis de cada diez tienen estudios de profesional y posgrado (17.8%), en menor grado las denunciantes cuentan con estudios de primaria (16.4%), o sin estudios realizados (3.2%), lo que sugiere que a mayor escolaridad parece haber una relación con la denuncia de hechos violentos.

Por lo que hace al trabajo asalariado de las mujeres que denunciaron violencia el 52.4% tenía un trabajo asalariado, ya fuese de manera formal o informal, mientras que el 47.6% no realizaba ninguna actividad remunerada, lo que parece sugerir que una mayor cantidad de mujeres con trabajo asalariado tienden a denunciar, aunque la diferencia no es determinante.

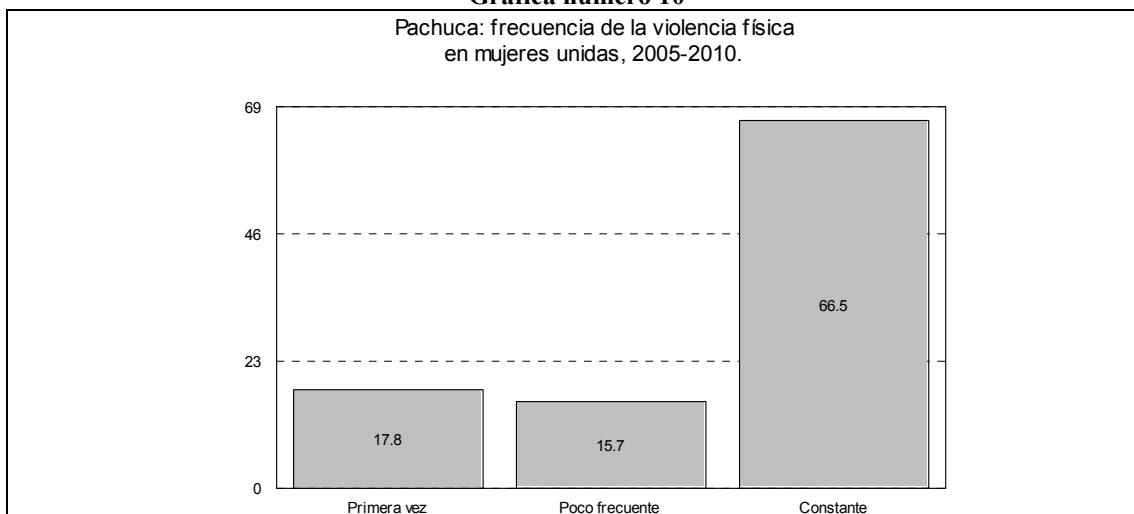
Al analizar el parentesco de la víctima con su agresor demuestran de acuerdo con las cifras de las averiguaciones el 62% es de parte del esposo, lo que justifica la presente investigación en analizar la violencia física conyugal en mujeres unidas o casadas, y un 38% era su concubino.

En ese sentido el sexo del agresor en un 100% son hombres; por lo que hace a la edad del agresor, el mayor porcentaje se encuentra en la edad quinquenal de 30-34 años (23%), seguida de 35-39 años (17.9%), 25-29 años (16.8%), en estas edades se ubican tres de cada cinco victimarios (57.7%); agregando los grupos de edad 40-44 años (14.4%) y 45-49 años (11.8%), se ubica el 83.9% de los hombres victimarios.

Por lo que hace a la ocupación del agresor, 0.7% se dijo estudiante, 0.7% refirió que se dedica a las labores del hogar, 3.5% mencionó que estaba desempleado, y 95.1% se asumió como empleado o quién desarrolla alguna otra actividad económica.

Preguntando a las víctimas si era la primera ocasión que sufrían violencia física, ocho de cada diez (82.2%) dijeron que no, que ya la han sufrido anteriormente.

Al analizar la frecuencia del evento de la violencia recibida, quienes por primera vez registra o denuncian el evento es una de cada cinco (17.8%), el 66.5% dijo que la violencia es constante, mientras que un 15.7% refiere que existe pero es poco frecuente. Lo que se traduce que cerca de ocho de cada diez mujeres viven violencia constante en sus hogares (ver gráfica 10).

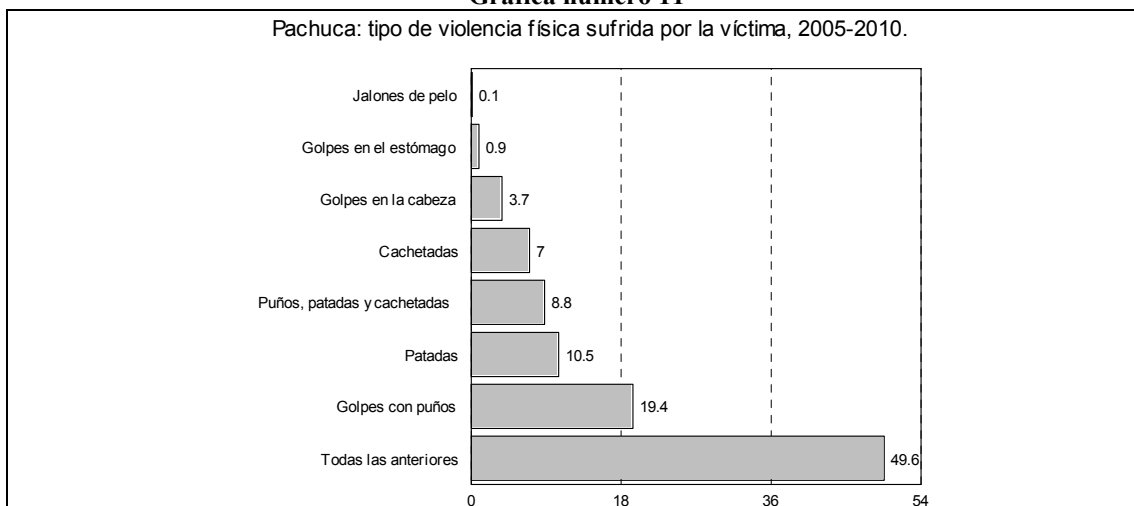
**Gráfica número 10**

Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

La hora de ocurrencia del evento violencia es sufrido por tres de cada cuatro mujeres entre las siete y las once de la noche (74%), seguido de 12 del medio día a seis de la tarde (15.7%), lo que parece sugerir que los eventos de violencia se dan preferentemente cuando los esposos o concubinos regresan de sus actividades económicas.

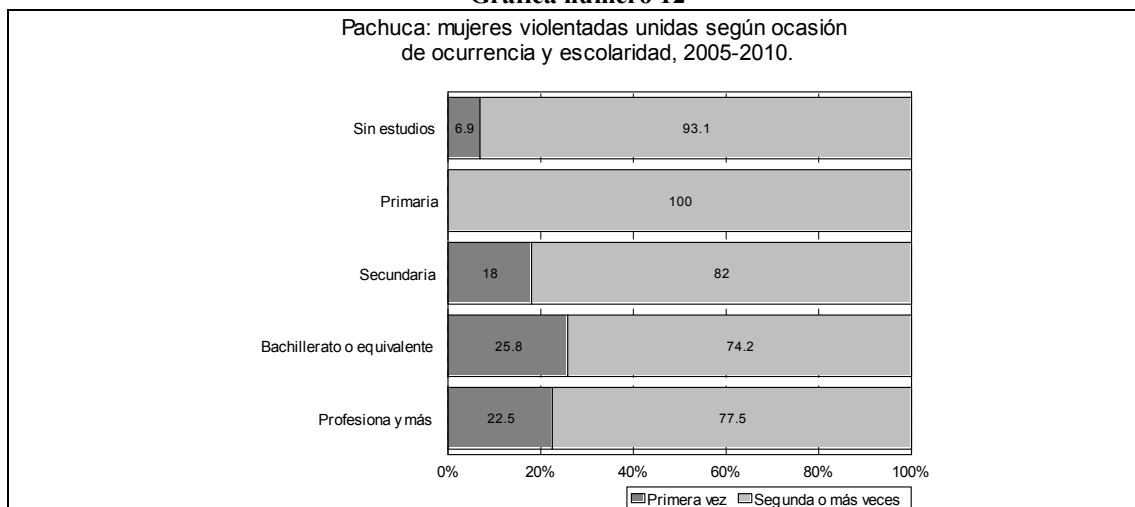
Para la identificación de la violencia hacia la mujer en el hogar, la respuesta que muestra un alto porcentaje es el domicilio de la víctima (53.6%), le sigue el domicilio del agresor (20.3%), el domicilio de ambos (15.1%), de esta forma se confirma que el alto porcentaje de violencia hacia la mujer es dentro del hogar y por parte de un varón.

Los porcentajes de mujeres que sufrieron agresiones físicas en alguna parte del cuerpo se identifican los golpes con puños con 19.4% así como el punta pie con 10.5% y el 8.8% puños, patadas y cachetadas; aunque una mezcla de violencia sufre una de cada de mujeres violentadas (ver gráfica 11).

**Gráfica número 11**

Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

Analizando las mujeres violentadas y la escolaridad de ellas, se advierte que incluso cuatro de cada cinco mujeres que denunciaron penalmente en el municipio de Pachuca Hgo., (85.4%), no era la primera vez que sufrían un acto de violencia en el hogar, lo que demuestra que éste fenómeno no se ve disminuido significativamente por el nivel de escolaridad (ver gráfica 12).

**Gráfica número 12**

Fuente: elaboración propia a partir de información recopilada de las averiguaciones previas de violencia, radicadas en la ciudad de Pachuca Hgo., en la Dirección de Atención a Víctimas, 2005-2010.

La violencia familiar es un proceso que debilita los valores de la convivencia, propicia la desunión, la falta de integridad familiar y por consiguiente una baja autoestima en la víctima; Belén Sarausa en su libro violencia en la pareja refleja que en general las víctimas de maltrato doméstico son mujeres jóvenes, están casadas o emparejadas y tienen hijos. Han cursado estudios primarios, disponen de un nivel socioeconómico medio bajo y gran parte de ellas son amas de casa quienes se dedican a trabajos poco calificados servicio doméstico, empleadas de limpieza en empresas (Sarausa, 2000; pp. 32).

Estas características sociales se ven reflejadas en la violencia familiar en el municipio de Pachuca, con la diferencia que también se encuentran mujeres con niveles escolares de bachillerato y profesional y más.

#### **4. Conclusiones**

La violencia es un problema generalizado y adopta muchas formas, puede presentarse en todos los ámbitos de la vida de las personas desde la calle, trabajo y principalmente en sus hogares. Esta violencia familiar la ejercen tanto hombres como mujeres, aunque la mayoría de la violencia independientemente de su forma, naturaleza o consecuencia, es llevada a cabo por los varones en su mayoría. Además es manifiesta en la actualidad en grupos que se catalogan como vulnerables en nuestra sociedad: niños, mujeres, etc.

La violencia se ha considerado como algo cotidiano, un hecho rutinario con el cual se ha aprendido a vivir y que solo impacta cuando se es la víctima cuando por su magnitud y gravedad, adquiere proporciones espectaculares y causa daños físicos visibles sin embargo, cuando se considera que la violencia, más que un hecho natural es el resultado de la aplicación de la fuerza por ejecución del poder de un individuo sobre otro.

Como se ha señalado ya, en el desarrollo de la investigación ésta no pretende ser una revisión exhaustiva del problema de la violencia contra las mujeres. El análisis se centro básicamente en las mujeres que acudieron a denunciar violencia física en la Dirección de Atención a Víctimas en el periodo 2005-2010, además se exploraron las variables explicativas de la violencia contra las mujeres, pudiendo ser los factores que explican esto, tales como el nivel de escolaridad, grupo de edad y trabajo asalariado. Dejaremos de lado los estudios sobre las consecuencias de la misma, para otra vía de investigación.

Es un hecho cultural que a las mujeres se les adjudiquen valores negativos; a la mujer se le encasilla en actividades femeninas y a los varones en las llamadas masculinas, estableciendo una jerarquía de género que lleva a relaciones de dominación-sumisión entre lo masculino y lo femenino.

Es evidente el dominio del hombre en las distintas sociedades, la mujer ha ocupado como regla general una posición subordinada con respecto al hombre en las sociedades anteriores a

la actual. Esta desigual distribución de poder determinada socialmente por el sistema sexo – género resulta de especial interés para abordar la violencia de género.

Este tema es de especial interés por la propia invisibilidad que hay del fenómeno, por la presencia de mitos al respecto, por tabúes que existen relacionados con la intimidad de la dinámica familiar, que no se debe comentar, que es algo secreto del hogar; que da vergüenza y por eso se calla; por el desconocimiento sobre el mismo, a veces, hasta por el temor de represalias. El presente trabajo es un acercamiento al tema de la violencia que sufre la mujer en el seno de la familia.

La desigual distribución de poder, inherente al desempeño de los roles de género, así como la manera estereotipada de asumir el género femenino y el masculino resultan significativas a la hora de hablar de violencia. La violencia, nos remite desde la etiología de la palabra al concepto de fuerza, y el uso de la fuerza se relaciona con el concepto de poder. Históricamente la violencia siempre ha sido un medio para hacer ejercicio del poder, relacionada con el predominio a través de la fuerza. El objetivo, entonces, de una conducta violenta siempre alude a una lucha de poderes; el daño subyace, ya sea a nivel físico que es el más evidente, psíquico o emocional (Calzón A, 2003).

Ante esta serie de hechos, la mujer no ha permanecido pasiva, ha luchado para conquistar foros donde sea escuchada en su lucha abierta contra la discriminación. La lucha en contra de la violencia queda caracterizada como un proceso histórico social. En el transcurso de la historia la obra de importantes mujeres ha encontrado múltiples obstáculos para sobresalir en un ambiente predominantemente masculino, patriarcal y de subordinación.

Las mujeres han tenido que realizar diversas actividades a lo largo de la historia, como movimientos para poder alcanzar la igualdad política, social y económica de la que gozaban los hombres. Los principales derechos de igualdad que se reivindican son: el control de la propiedad privada, la igualdad de oportunidades en la educación y el trabajo; mencionado en el libro "Vindicación de los derechos de la mujer" de Mary Wollstonecraft, el derecho al sufragio o voto libre, etc. En la actualidad, aunque la mayoría de las mujeres del mundo han conseguido mejorar sus derechos, todavía está pendiente la total igualdad con el hombre a nivel político, económico y social.

La idea central compartida en el movimiento feminista es que las mujeres sufren una opresión no compartida por el hombre y de la que, por lo general, los hombres son los beneficiarios políticos, sociales, emocionales y económicos.

Los primeros movimientos feministas se efectuaron en la Ilustración época que enfatizaba políticamente la igualdad y la Revolución Industrial que originó grandes cambios políticos y sociales proporcionaron un ambiente favorable a finales del siglo XVIII y principios del XIX para la aparición del feminismo y otros movimientos reformadores. En la Francia, los clubes de mujeres republicanas pedían que los tres ideales de la época libertad, igualdad y fraternidad se aplicasen por igual a los hombres que a las mujeres. El primer acto feminista fue llevado a cabo por la francesa Olimpia de Gouges, quien parafraseó en 1791 la "Declaración de Derechos del Hombre y del Ciudadano", designándole el nombre "Declaración de los Derechos de la mujer y de la Ciudadana". Pero la aprobación del Código Napoleónico, basado en la legislación romana, restringía en Europa cualquier posibilidad reivindicativa en ese sentido, por lo que a España llegó bastante más tarde este movimiento.

El movimiento feminista culminó en Gran Bretaña con la obra "Vindicación de los Derechos de la mujer" (1792) cuya autora era Mary Wollstonecraft, donde se reivindicaba el acceso a la educación; una educación semejante a la de los hombres. Wollstonecraft pensaba que el recibir una educación similar a la del hombre la acercaría a desarrollar su propia independencia económica accediendo a actividades remuneradas y la clave para superar la subordinación femenina; posteriormente John Stuart Mill influido por su mujer escribió en 1869 "El sometimiento de la mujer".

El feminismo norteamericano surgió gracias a las favorables condiciones sociopolíticas de la época; nació ligado a los movimientos protestantes de reforma religiosa; la mujer se concienció que su situación era similar a la de los esclavos. También fueron favorables para este movimiento las condiciones sociales y culturales que se daban en E.E.U.U. El primer documento escrito con carácter feminista fue la "Declaración de Seneca Falls" (1848) en el que se denunciaban las vejaciones sufridas por la mujer a lo largo de la historia, entre ellas, el derecho de voto a los esclavos liberados desconsiderando el sufragio femenino.



Mujeres como Elisabeth Candy Stanton y Susan B. Anthony reaccionaron contra este hecho creando la National Woman Suffrage Association; así en el transcurso de la historia de la violencia contra las mujeres ha sido una de las más importantes críticas culturales.

Debido a las diversas agresiones a las que las mujeres suelen ser sometidas; obtuvieron claridad en las esferas públicas, como los medios de comunicación y las sociedades políticas, religiosas, científicas y jurídicas. Reconocida como un problema del colectivo social.

La preocupación por la violencia y la discriminación de las mujeres es relativamente reciente ya que siempre ha existido pero últimamente ha tenido un impacto trascendental esta problemática, ya que se habla y se busca la acción de los grupos de mujeres y a los instrumentos internacionales, nacionales, estatales y regionales que lograron hacer visible sobre este problema.

A lo largo de estas líneas se desarrolla las características más importantes acerca de la violencia de las mujeres en relación a la inserción del mercado laboral, el nivel de escolaridad y grupo de edad.

El mercado laboral oferta, en su mayoría, actividades análogas a las responsabilidades asignadas a la mujer en el hogar (segregación ocupacional). Esto es lo más aceptado socialmente, y se basa en estereotipos rígidos de género, atravesados por una división sexual del trabajo, que definen el rol de la mujer primordialmente ubicada en el mundo privado, doméstico y solo de manera subordinada en el mundo público. Es decir, la naturalización del rol mujer al interior del hogar, es un factor importante a la hora de distribuir empleos, evaluando a priori que las mujeres necesitan tiempo para los quehaceres domésticos.

Las tareas reproductivas cotidianas, seguirán siendo consideradas invisibles y del ámbito privado, mientras no sean reconocidas como parte de la producción social, y no serán tomadas en cuenta en el diseño de políticas públicas. Es decir, si bien existen experiencias y ejemplos que alivian el mantenimiento cotidiano (guarderías, comedores, etc.) aún no se han masificado y su acceso se vincula directamente con las diferencias entre clases sociales y niveles de ingreso.

En este sentido, son necesarias las políticas públicas que implementen acciones positivas que faciliten la participación femenina. Por lo descrito, los cambios en la distribución de la labor doméstica, aún continúan siendo difíciles de lograr. Situación que obliga a que las mujeres seleccionen actividades que le permitan conjugar el trabajo con las responsabilidades domésticas, eligiendo trabajos flexibles para cumplir roles múltiples. Asimismo, es necesario señalar, que este escenario promueve frentes de conflicto que abren intentos de negociación que habilitan la apertura hacia una mayor equidad de género.

La educación, parte de un sistema formal, tiene como función la generación y transmisión de conocimientos, la adquisición de capacidades y el desarrollo de habilidades. La educación es un término aplicado a la orientación de ciertos ideales que hacen que el sujeto alcance una mejor calidad de vida la cual se ve reflejada en su futuro para alcanzar los satisfactores correspondientes, que conllevan a una buena socialización en las que se incluyen normas, valores, creencias y comportamientos donde se pretenden desarrollar ciertos objetivos y propósitos para la población. De acuerdo al levantamiento realizado en la Dirección de Atención a Víctimas, en relación a las averiguaciones de los delitos de lesiones y violencia familiar se obtuvo que la víctima se encuentra en un nivel de escolaridad básico, es decir en la secundaria.

La principal limitante que se observa en este trabajo, es que la violencia hacia la mujer es un fenómeno de mayor comprensión mediante la arista subjetiva, a través del análisis de la cultura. Es decir el conjunto de costumbres, tradiciones, los preceptos históricos y raíces que la nutren. Sin embargo, es difícil generalizar sobre la condición femenina a lo largo de la historia, ya que se deben tomar en consideración los diferentes estilos de vida a través de las épocas y la enorme variedad de circunstancias a las que las mujeres se tuvieron que adaptar.

Las diferencias entre el varón y la mujer, fuera de las diferencias anatómicas, no corresponden a una naturaleza fija que haga a unos seres humanos varones y a otras mujeres. Las diferencias de manera de pensar, obrar y valorarse nacen de la cultura de un país y de una época determinada, que asigna a las personas características que emanan de las conveniencias de las estructuras sociales.

Muchos consideran el término género como una forma de referirse al sexo, considerando en ello a los seres humanos masculinos y femeninos. Una nueva perspectiva del término se

refiere al género como rol socialmente construido, donde las relaciones entre las mujeres y los hombres se basan en lo asignado por la sociedad para uno u otro sexo.

La mujer tenía o tiene una posición subordinada al hombre; debía sujetarse a la autoridad paterna hasta que contraía matrimonio, momento en que pasaba a ser propiedad del esposo. Esto conlleva que si era agredida en su núcleo familiar inicial, podría continuar con este comportamiento en la vida conyugal, asimismo el temor a denunciar la agresión, por ello las averiguaciones previas registradas en la Dirección de Atención a Víctimas (DAVI) proporciona una realidad parcial de la violencia física.

Sin embargo este trabajo ha buscado conocer las variables de nivel de escolaridad, grupo de edad y trabajo asalariado de las mujeres que acudieron a la Dirección de Atención a Víctimas; validadas por Jelin y otros autores que se señalan en la investigación consideran que la inserción de las mujeres al mercado laboral, aunque tal vez sólo les puede acarrear un mínimo de autonomía económica, sí les hace posible quebrar vínculos conflictivos de sometimiento de género. Las cuales las mujeres jefas de hogar son totalmente autónomas, aunque estén apoyadas en el familismo. Por el contrario muchas mujeres solas aunque no son jefas de familia, el simple ingreso económico transforma su posicionamiento ante las estructuras patriarcales (Jelin, 1994).

El cambio en los patrones culturales que gobiernan las relaciones de pareja tal como la escolaridad, la edad al matrimonio, el ingreso de la mujer, la baja fecundidad etc., propician una búsqueda de mayor equidad de género por parte de las mujeres, y una ampliación de los grados de libertad.

Además las variables antes descritas, se han demostrado a través del levantamiento que se realizó en la Dirección de Atención a Víctimas en el periodo 2005-2006 cuyo resultado nos indica que la intensidad de la violencia, no se consigue observar en gran medida, ya que la víctima y el agresor se encuentran introducidos en una sociedad dominada por una cultura patriarcal donde la mujer se somete a la voluntad del hombre; asimismo reflejan una realidad en el cual la mujer es víctima de violencia cuyo agresor es el cónyuge ya sea que se encuentren casados o viviendo en unión libre.

Podemos ver a través de la revisión histórica, teórica y referencial que la intensidad de este problema, no se alcanza a distinguir en gran medida por qué la víctima y el agresor se encuentran inmersos en una cultura que se antepone al individuo a denunciar la violencia que se ejerce a su persona.

La asignación del poder en la sociedad tiene diversas aristas, aunque la constante ha sido el ejercicio de éste por parte exclusiva de los hombres, quienes han tenido el poder de decidir sobre otros hombres, mujeres y niños. En el caso de las mujeres, los hombres han decidido por ellas en aspectos del matrimonio, herencia, los alimentos e incluso su vida. Del análisis de la historia de las mujeres y de la vida privada en las diferentes sociedades, es factible hablar de violencia escolar, doméstica, familiar, física, emocional, económica, sexual entre otras.

Por otro lado la víctima es agredida dentro de su hogar, desempeñando el rol de ama de casa y de acuerdo a los resultados tiene un nivel de escolaridad básica prevaleciendo la secundaria; también se observó que a mayor escolaridad mayor denuncia. Por lo que respecta al grupo de edad, el agresor es mayor que la víctima.

Además podemos tener en cuenta que estos reportes solo hacen referencia a una fracción del universo que corresponde a los casos de violencia. Sin embargo permite tener referencia de la situación de dicho problema.

Es importante reconocer que las acciones y los esfuerzos de atención, prevención e información que se realicen para combatir la violencia hacia la mujer, así como la unión de los esfuerzos contribuyen a la creación de una cultura de igualdad y equidad libre de violencia, donde las relaciones de los hombres y las mujeres se basen en el respeto, la tolerancia y la responsabilidad compartida.

## 5. Referencias

- Adam Muños, María Dolores, María José Porro Herrera (2001), *Violencia y género*, Congreso internacional 9 – 10 de marzo, España, Servicio de publicaciones Universidad de Córdoba.
- Aguilar Ramos, Ma. Carmen (2001) *Concepto de sí mismo, familia y escuela* Madrid, Dykinson.
- Alberoni Francesco (2012) *Sexo y amor*. Gedisa. Barcelona.
- Alizade, Alcira Mariam (1998) *La mujer sola, ensayo sobre la mujer andante en occidente; tercer milenio*; Buenos Aires
- Almeda, Elizabeth (2012) *Mujeres encarceladas*. Ariel, Barcelona.
- Alonso Dávila Isabel y Belichon Mila (1989) *la voz de las mujeres en la revolución francesa*; editorial Lasal, Barcelona
- Alonso Herrero, J.A (1984): “Mujer y trabajo en México” en *El Obrero Mexicano 2* Condiciones de trabajo coord. González Casnova Pablo (2000) Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. Siglo XXI editores.
- Ana Lau, (2000): *Feminismo en México ayer y hoy*; editorial molinos de viento; México D.F
- Arias Londoño, Melda (1995) *cinco formas de violencia contra la mujer*, España, Ecoe.
- Arizpe Lourdes, et al; (1994) *La mujer del México de la transición*, Compiladora Patricia Galeana, Editorial Federación Mexicana de Universitarias y Universidad Nacional Autónoma de México, México
- Asimov Isaac (2011) *Los Griegos*. Historia Universal. Alianza Editorial, México D.F.
- Bergman, Bárbara R (1990) “Women’s role in the economy: teaching the issues” en *Women’s studies quarterly* Vol. XVIII núm. 3
- Bensadon, Ney (1988) *Los derechos de la mujer, desde los orígenes hasta nuestros días*; Traducc. Juan José Utrilla, Editorial; Fondo de cultura económica, México.
- Betcher, William y Robie Macauley (2002) *Los siete secretos básicos de la dicha conyugal*, México, Selector.
- Billinghurst Jane (2012) *Mujeres tentadoras*. Oceano, Madrid.
- Burin, Mabel (1996) *compilador; Genero psicoanálisis y subjetividad*; Paidós; Barcelona
- Calzón, A. (2003) *La violencia ha llegado. Una mirada psicopedagógica sobre el ser, el hacer y el aprender*. Publicación bimestral de distribución gratuita. Psignos. Cuba
- Camacho, Patricia y Lagunes Lucia (1998) *Alto a la violencia en la familia*; CIMAC; México
- Carrascal Arranz Ursicino (2012) *Estadística descriptiva*. Alfaomega. México D.F.
- Carrillo Roxana (1992) *La violencia contra la mujer, un obstáculo para el desarrollo*, Unifem, Nueva York
- Casey, James (1990) *El significado de la familia en historia de la familia*, España, Lumen.
- Castillo, Serna Luis (2012) *Manual práctico de estadística para ciencias de la salud*. Trillas, México D.F.
- Castro, R. & Bronfman, M., (1993) *Teoría feminista y sociología médica: Bases para una discusión*. En *Cuadernos de Salud Pública*, 9:375-394
- Castro, Roberto (2004) *Violencia contra las mujeres embarazadas, tres estudios sociológicos*, editorial UNAM Y CRIM. México.
- Chávez Carapia, Julia del Carmen (2005) *Violencia Familiar*; centro de estudios de la mujer; UNAM, México.

- CONAPO. Situación actual de la mujer en México. Diagnostico sociodemográfico Noviembre 2010.
- Consulta Mitofsky (2005) Violencia Familiar, la complicidad del silencio, encuesta en vivienda, noviembre 2005, Roy Campos.
- Corsi, J. (1994) Violencia Familiar Argentina Rubinzal-culzoni
- Corsi, Jorge (1997) Violencia familiar, México, Paidós.
- Cruz Piñero Rodolfo (2001) Mujer en las fronteras; Tuñón Pablos Esperanza (coord.) Editorial Plaza y Valdés México D.F.
- De Gouges, de Lambert y otros (1993) La ilustración olvidada; la polémica de los sexos en el siglo XVIII; Barcelona, Anthropos
- De la Torre Barrón, Araceli y Rosina (coordinadores) (2004) Construcción de género en sociedades con violencia, Un enfoque multidisciplinario, México, Porrúa.
- Dresser Denise (2010) Gritos y susurros II. Experiencias intempestivas de otras 39 mujeres. Aguilar, México D.F.
- Duby Georges, y Michelle Perrot (2005) Enciclopedia Historia de las Mujeres, México, Taurus.
- Duby, Georges (1993) El siglo XIX la ruptura política y los nuevos modelos sociales, Tomo 7, Taurus, Madrid
- Duby, Georges (1993) La mujer trabajadora en el siglo XIX, Tomo 8; Taurus, Madrid
- Ehrlich, Marc (2001) Los esposos, las esposas y sus hijos, México Trillas.
- Emmeline, Pankhurst (1914) Mi propia historia Citado en MARTÍN GAMERO, Antología del feminismo, Madrid, 1975
- Endy, Mron (1992) El Feudalismo, textos universitarios; ediciones ENDYMION; Madrid
- Engels, Federico (1977) El origen de la familia la propiedad privada y el estado, España, Fundamentos.
- Enrigh Dominique (2011) Mujeres. Amat, Barcelona.
- Enríquez del Árbol, Eduardo (2002) "Un espacio de paz y progreso: la logia femenina "Hijas de la Regeneración nº 124" de Cádiz en el último tercio del siglo XIX", M<sup>a</sup> Dolores Ramos, y María Teresa Vera, (Coord.) En Discursos, realidades Utopías: la construcción del sujeto femenino en los siglos XIX XX Barcelona, Anthropos
- Entel, Rosa (2002) Mujeres en situación de violencia familiar, Buenos Aires, Espacio editorial.
- Eroles, Carlos (Coordinador) (1998) La familia y el trabajo social, un enfoque clínico e interdisciplinario de la intervención profesional, Argentina, Espacio editorial.
- Espigado Tocino, Gloria (2002) Mujeres y feminismo en Andalucía: la formación de una conciencia emancipista
- Estrada Inda Lauro (1997) Ciclo vital de la familia, Grijalbo.
- Fernández García Tomás (2012) Ellas. Ares y Mares. Madrid.
- Ferreira B. Graciela (1996) La mujer maltratada. México. Hermes.
- Ferro, Calabrese Cora (1996) Primeros pasos en la teoría Sexo – Género. Barcelona, Anthropos
- Foucault Michel (2012) El coraje de la verdad. Fondo de Cultura económica. México D.F.
- Foucault Michel (2000) Un dialogo sobre el poder y otras conversaciones, Madrid, Alianza Materiales.
- Foucault Michel (1999) Historia de la Sexualidad; Tomas I – II México D.F., Siglo XXI

- G. Maggiore (1994) Derecho penal, Barcelona, Bosch.
- García, Brígida (1999) "Mujeres y relaciones de género en los estudios de población"
- García, Brígida y de Oliveira Orlandina (1999) Trabajo femenino y vida familiar en México, D.F. El colegio de México
- García, Fuster Enrique (2002) Las víctimas invisibles de la violencia familiar el extraño, iceberg de la violencia domestica, Paidós, Barcelona
- Gelles, R.J., & Straus, M.A. (1979). Determinants of violence in the family: Toward a theoretical integration. En W.R. Burr, R. Hill, F.I. Nye, & I.L. Reiss (eds.) Contemporary theories about the family. New York : Free Press
- Gimeno, A. (1999) La familia: el desafío de la diversidad. Barcelona: Ariel
- Gimeno, Adelina (1994) La familia el desafío de la diversidad, España, Ariel.
- Gonzalbo Pilar (1999) Historia de la familia. Instituto Mora. Universidad Autónoma Metropolitana. Impreso en México.
- González Román Cristóbal, Biblioteca básica de historia Vida cotidiana en Roma. Editorial Dastin, España
- Gracia Fuster, Enrique (1998) Las víctimas invisibles de la violencia familiar, Barcelona, Paidós.
- Grimal, Pierre (1993) La vida en la Roma Antigua, 19 Edición, Ediciones Paidós, Barcelona
- Hernández, Silvia, (1975) México: su historia a través de la mujer, consejo nacional de población, primera parte, México
- Homes Derek (2012) Breve historia de la iglesia católica. Oceano, Madrid.
- Instituto Hidalguense de las Mujeres; (2006) Manual sobre derechos humanos y relaciones libres de violencia
- Jelin, Elizabeth (1994)"Las familias en América latina"; siglo XXI, D.F. isis internacional
- Jelin, Elizabeth y María del Carmen Feijoo (1998) Trabajo y familia en el ciclo de vida femenino, Argentina, Humanitas.
- John Stuart, Mill y Harriet Taylor (1996) Ensayo sobre la igualdad sexual; instituto de la mujer, Madrid
- Kawage de Quintana, A. (1998) "Disfunciones estructurales en el núcleo familiar", Editorial Trillas, México
- König, René (1981) La familia en nuestro tiempo. España. Siglo veintiuno.
- Labrador, Francisco Javier, Paulina Paz Rincón (2004) Mujeres víctimas de la violencia doméstica, Madrid, Ediciones pirámide.
- Lagarde y de los Ríos, Marcela, (1997) Los cautiverios de las mujeres: madre, esposas, monjas, putas y locas, 3ª ed., Dirección General de estudios de Posgrado, Facultad de Filosofía y Letras, programa Universitario de estudio de Género, UNAM, México
- Lammoglia, Ernesto (2004) La violencia está en casa, México, Grijalbo.
- Larrain Heiremans, Soledad (1998) Violencia puertas adentro, la mujer golpeada, Editorial Universitaria, Santiago de Chile.
- Latini Cielo (2012) Abzurdah. La perturbadora historia de una adolescente. Planeta. México D.F.
- Lorente, Acosta Miguel (2012) Mi marido me pega lo normal. Ares y Mares. Madrid.
- Loyden, Sosa Humbelina (1998) Los hombres y los fantasmas de lo femenino; universidad autónoma metropolitana, Xochimilco; colección ensayos; México D.F

- Leñero Otero, Luis (1992) Sociedad civil, Familia y Juventud; CEJUV, IMES.
- Lodder, Pauline (1991) El fin del feminismo, Investigación en temas de paz, España
- López, Trujillo Arlette (1994) La mujer del México de la transición, Compiladora Patricia Galeana, Editorial federación mexicana de universitarias y universidad nacional autónoma de México, México SEP-INAH
- Magnus George (2012) La era del envejecimiento. Oceano, Madrid.
- Martínez de castro, Inés, Edith Arauz Roble (coordinadoras) (1997) Género y violencia, México, El Colegio de Sonora.
- Melgosa Julián (2005) Nuevo estilo de vida para la pareja, una relación estable para toda la vida, 2ª. Edición, Editorial: Safeliz
- Morris, Rob (2012) Bases de datos, diseño e implementación, Cengage, Madrid.
- Moscoso Javier (2012) Historia cultural del dolor. Taurus, Barcelona.
- Nash, Mary y Álvarez González, Ana Isabel (2002) Un siglo y medio del movimiento internacional de mujeres y la lucha por el sufragismo en España; instituto asturiano de la mujer; Oviedo
- Nash, Mary y Tavera (1995) Los orígenes del feminismo histórico, Experiencias desiguales conflictos sociales y respuestas colectivas. México D.F. Siglo XXI
- Neuman, Elías (2001) Victimología. El rol de la víctima en los delitos convencionales y no convencionales. Buenos aires. Universidad.
- Novoa, Bustos y Delgado (1998) Ni tan fuertes, ni tan frágiles. UNICEF; PRONAM, México
- Ojeda de la Peña, Norma (1989) El curso de la vida familiar, México, Centro regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM.
- Oliveira, Orlandina (1989) Jefa de hogar y violencia doméstica. Revista interamericano de sociología
- Oliver, Esther y Rosa Valls (2004) Violencia de género, investigaciones sobre quiénes, por qué y cómo superarla, El Roure Editorial, Barcelona
- Organización de las Naciones Unidas, Declaración sobre la eliminación de la violencia contra la mujer
- Osorio Nieto, Cesar Augusto (1998) La averiguación previa, México, Porrúa.
- Papilia Diane (2012) Psicología del desarrollo, Mc Graw Hill, New York
- Peñafiel, Antonio (1990) Censo de población y verificación territorial del Estado de Hidalgo verificado en 1900, por la Secretaria de Fomento, Colonización e industria
- Pérsico, Lucrecia (1997) Soy una mujer maltratada, España, Libsa.
- Programa Nacional por una vida sin Violencia. 2002-2006 Instituto Nacional de las Mujeres, secretaria de gobernación y programa de Naciones Unidas para el desarrollo de los pueblos, México, 2003.
- Ramírez J y G. Uribe (1993) mujer y violencia un Hecho cotidiano en salud Pública de México
- Ramos Aguilar Ma. Carmen (2001) Concepto de sí mismo. Familia y escuela. España. Dykinson.
- Ramos Carmen y otros (1992) Presencia y Transparencia la mujer en la Historia de México, Editorial: El Colegio de México, México
- Ramos, Escandón Carmen, (2006) Presencia y transparencia: la mujer en la historia de México, Editorial: El Colegio de México, México

- Reca Ines y Tijoux María Emilia (1996) Familias nucleares pobres: vulnerabilidad y fortalezas
- Rodríguez Manzanera, Luis (1998) Victimología, Estudios de la víctima, Argentina, Porrúa.
- Sánchez, Lamberti (1998) Orígenes culturales de la violencia doméstica, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.
- Sarasa, Belén (2000) Violencia en la pareja, Málaga, Aljibe.
- Satir, Virginia (2000) Nuevas relaciones humanas en el núcleo familiar, Colombia, Pax México.
- Schmukler, B. (coord.) (1998) Familias y relaciones de género en transformación, Art. Cambios demográficos y socioculturales: familias contemporáneas en México, editorial EDAMEX
- Sefchovich Sara (2011) La suerte de la consorte, Oceano, Madrid.
- Stuart, Mill John y Harriet Taylor Mill (1869) El sometimiento de la mujer
- Torres Falcon, Marta (2000) Violencia en casa, Buenos aires, Paidós.
- Torres Falcón, Martha, (2001) La Violencia en Casa Editorial Paidos, México, D.F
- Trejo Martínez, Adriana (2003) Prevención de la violencia familiar
- Trintignant Nadine (2011) Mi hija Marie. Mr Ahora. Paris.
- Valderrey Sanz Pablo (2012) SPSS 17. Alfaomega. México D.F.
- Velásquez, Susana (2001) Violencias cotidianas, violencia de género, México, Paidós.
- Venguer, Tere, Gillian Fawcett (1998) Conocimientos generales sobre la violencia doméstica, México, Council.
- Vera Estrada Ana (compiladora) (1993) La familia y las ciencias sociales. Centro de investigaciones y desarrollo de la cultura cubana Juan Marinillo. Cuba.
- Whaley Sánchez Jesús Alfredo (2001) La violencia masculina y sus efectos en la familia. En violencia intrafamiliar. México. Plaza y Valdez.
- Wollstonecraft, Mary (1997) Palabra en el tiempo; lumen, Barcelona
- Wollstonecraft, Mary (1997) Vindicación de los Derechos de los Derechos de la Mujer, Ediciones Cátedra, Madrid

